

FICHE DE FORMATION : CONSEILLER DE VENTE

Intitulé : Conseiller de vente

Référence RNCP : 37098

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

- **Durée** : Environ 6 mois (805 heures) – ajustable selon les besoins des apprenants
- **Public cible** : **Personnes souhaitant se spécialiser dans la vente**
- **Modalité** : **Mix- Learning**
- **Validation** : Titre professionnel de niveau 4 (équivalent Bac technique)
- **Tarif indicatif** : A nous contacter (Prise en charge possible selon financements)

LA SYNOPTIQUE

📌 Objectifs Pédagogiques

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- La maîtrise des techniques de vente et de négociation
- La gestion des opérations courantes (encaissement, stocks, merchandising)
- La communication efficace en face à face et à distance
- L'application des bonnes pratiques en matière de qualité de service et de satisfaction client

📌 Objectifs professionnels

- Autonomie et efficacité : Être capable d'accueillir, conseiller et orienter les clients en fonction de leurs besoins tout en atteignant les objectifs commerciaux.
- Maîtrise des techniques de vente : Acquérir des compétences en argumentation commerciale, en gestion des objections et en conclusion de ventes.
- Gestion commerciale : Développer des compétences en gestion de stock, suivi des commandes et mise en rayon.
- Satisfaction et fidélisation client : Mettre en place des actions de fidélisation et assurer une qualité de service irréprochable.

📌 Méthodes Pédagogiques Mobilisées

- Approche pédagogique active et professionnalisante :
- Cours théoriques interactifs (supports numériques, vidéos explicatives)
- Ateliers pratiques et mises en situation réelles
- Études de cas basées sur des problématiques rencontrées en entreprise
- Travaux en groupe et projets pratiques
- Accompagnement personnalisé par des formateurs experts

📌 Accessibilité aux Personnes en Situation de Handicap

🗎 Formation accessible : Nous nous engageons à :

- Étudier les besoins spécifiques et proposer des aménagements adaptés (supports en version adaptée, assistance pédagogique)
- Faciliter l'accès aux locaux et équipements (formation à distance possible si besoin)
- Accompagner les apprenants avec un référent handicap dédié

FICHE DE FORMATION : CONSEILLER DE VENTE

LA SYNOPTIQUE

Programme de Formation

1.Intégration

- Accueil et présentation des objectifs pédagogiques
- Familiarisation avec l'environnement professionnel
- Sensibilisation au développement durable
- Adaptation du parcours de formation

2. Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande

- Assurer une veille commerciale et professionnelle
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales

3. Bloc 2 : Améliorer l'expérience client

- Représenter l'unité marchande et valoriser son image
- Mener un entretien de vente et conseiller efficacement
- Assurer le suivi des ventes et fidéliser la clientèle

4. Période en Entreprise

- Application des compétences en situation réelle

5. Période de Certification

- Mise en situation professionnelle
- Évaluation par un jury de professionnels

FICHE DE FORMATION : CONSEILLER DE VENTE

MODALITÉS D'ACCÈS

- **Conditions d'admission :**

- Niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau 3 avec un an d'expérience dans le domaine
- Niveau 1ère ou équivalent

Délai d'accès : Variable selon les places disponibles et la programmation

- **Processus d'inscription :**

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Entretien et évaluation des acquis

VALIDATION ET CERTIFICATION

La certification est obtenue après validation des épreuves suivantes :

- Évaluation des acquis en cours de formation
- Validation des périodes d'application en entreprise
- Passage devant un jury sur la base de :
 - Un dossier professionnel
 - Des épreuves pratiques et théoriques
 - Une mise en situation et un entretien final

Un bloc de compétences validé est acquis sans limite de temps. La certification évolue selon les mises à jour du certificateur

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Manager d'unité marchande (Niveau 5 – RNCP 37455)

Nos conseillers sont à disposition pour vous accompagner dans la poursuite de votre parcours professionnel.

CONTACT ET INFORMATIONS

📞 Téléphone : 04 72 68 09 41

✉ Email : contact@Academia360.fr

🌐 Site web : www.Academia360.FR

🏢 Centre de Formation Certifié :

- **N° SIRET : 792447864 00028**
- **N° NDA : 84 69 23851 69**
- **Code NAF : 8559B**