



TP - Conseiller de vente – CV

Titre de niveau 4 (BAC), inscrit au RNCP37098

Prérequis pour bénéficier de cette formation	<p>Pour bénéficier de cette formation, vous devez être allés jusqu'en 3ème (niveau collège).</p> <p>Ou prérequis Classe de 1^{re} - terminale ou équivalent. Bon niveau en français (lecture de textes administratifs et juridiques, rédaction de comptes rendus).</p>
Objectifs - Aptitude et compétences visées	<p><u>RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Assurer une veille professionnelle et commerciale• Participer à la gestion des flux marchands• Contribuer au merchandising• Analyser ses performances commerciales et en rendre compte <p><u>RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image• Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente• Assurer le suivi de ses ventes• Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client <p>*CCP: Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés (RNCP37098BC01, RNCP37098BC02). Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.</p>
Durée	760 heures
Délai et modalités d'accès	Pour postuler, transmettez votre cv à partir de la page contact (http://forminter.fr/contacts/). Dès qu'une entreprise est susceptible

	<p>de vous recruter en apprentissage, nous prendrons contact avec vous afin de convenir d'une date d'entretien.</p> <p>Si vous êtes recruté par l'une de nos entreprises partenaires, vous démarrez la formation dans la quinzaine qui suit votre embauche.</p>
Conditions tarifaires	Les conditions tarifaires sont celles définies par l'OPCO (Opérateurs de compétences) auquel l'entreprise est rattachée
Modalités pédagogiques	<p style="text-align: center;"><u>Méthodes mobilisées (pédagogie)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Théorie et mises en pratiques tout au long de la formation ● Alternance de méthodes actives, participatives et applicatives ● Autoformation en appui avec les formateurs <p style="text-align: center;"><u>Matériel d'apprentissage</u></p> <p>Votre formation est dispensée par un formateur dans nos locaux. Nos salles de classes sont équipées d'ordinateurs, d'écrans ou de vidéo projecteurs</p>
Modalité d'évaluation	<p><u>RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal</u></p> <p>Mise en situation professionnelle : 01 h 15 min</p> <p>1. Pendant 45 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives au traitement de la réception des marchandises.</p> <p>2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.</p> <p>3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.</p> <p>Entretien technique : 00 h 30 min L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.</p> <p>Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.</p> <p>Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.</p> <p>Questionnement à partir de production(s) : 00 h 50 min Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 02 h 35 min</p>

	<p><u>RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal</u></p> <p>Mise en situation professionnelle : 00 h 45 min</p> <p>En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :</p> <ul style="list-style-type: none"> - vente en alimentation ; - vente en équipement de la personne ; - vente en équipement de la maison. <p>Questionnement à partir de production(s) : 00 h 30 min</p> <p>Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de la mise en situation professionnelle.</p> <p>En amont de l'examen, le candidat conçoit un diaporama.</p> <p>Pendant 15 minutes, le candidat présente le diaporama.</p> <p>Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 15 min</p>
<p>Références de la spécialité</p>	<p>Intitulé du titre professionnel : TP - Conseiller de vente Sigle du titre professionnel : CV Niveau : IV Code(s) NSF : 312t : Négociation et vente Formacode : 34502 : Vente spécialisée</p> <p>Type d'emplois accessibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> -vendeur (se), -vendeur (se) expert (e), -vendeur (se)-conseil, -vendeur (se) technique, -conseiller (ère) de vente, <p>Code(s) ROME :</p> <ul style="list-style-type: none"> D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer D1210 - Vente en animalerie D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne D1211 - Vente en articles de sport et loisirs D1209 - Vente de végétaux <p>Sources AFPA France Compétences</p>

<p>Les débouchés , équivalences, passerelles, suites de parcours</p>	<p>Vous pouvez évoluer vers les métiers de : Manager des Unités Marchandes.</p> <p>Les formations complémentaires</p> <p>Formations complémentaires permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : Manager des Unités Marchandes .</p> <p>Le livret d'accueil contient plus d'informations sur les parcours possibles.</p>
<p>Note</p>	<p>Formation qualifiante Formation éligible au CPF</p>
<p>Contact</p>	<p>Pour toute information supplémentaire, contacter</p> <p>-Younous Cader - directeur et responsable pédagogique Nord : 0692772935</p> <p>-Saida Cader - responsable pédagogique Sud : 0692400805</p>

Toutes nos formations sont accessibles aux ASH (Apprenant en Situation de Handicap).
Notre référent Handicap, Mr Abid Cader (0693011498) est à votre disposition pour tout renseignement. Retrouver les registres publics d'accessibilité sur la page contact (<http://forminter.fr/contacts/>) du site .

Informations mises à jour le 21/06/2023