

RNCP 37098

**EN ALTERNANCE OU
PAR APPRENTISSAGE**

TITRE PROFESSIONNEL CV *

*** Conseiller(ère) de Vente**

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

480H EN CENTRE

350H EN ENTREPRISE

3 QUALITÉS POUR CE DIPLOME

1 Sens du relationnel
Être à l'écoute et établir une relation de confiance avec les clients.

2 Esprit commercial
Savoir identifier les besoins et proposer des solutions adaptées pour stimuler les ventes.

3 Organisation
Gérer efficacement les rayons, les stocks et les priorités pour maintenir un service de qualité.

PUBLIC CONCERNÉ

- Demandeurs d'emploi de plus de 18 ans inscrits ou non à France Travail
- Salarié en activité - éligible CPF
- Possibilité d'intégrer la formation par la voie de l'apprentissage



CONTENU DE LA FORMATION

- Accueil et gestion de la relation client
- Réception des marchandises, préparation des commandes et mise en rayon
- Mise en avant des promotions et des nouveautés
- Développement de l'e-réputation de l'enseigne sur les réseaux sociaux
- Analyse et évaluation de son activité commerciale
- Évaluations des CCP en centre et finale par le jury professionnel



LES OBJECTIFS

1. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Assurer une veille professionnelle et commerciale

Participer à la gestion des flux marchands

Contribuer au merchandising

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

2. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

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



www.mfr-amange.fr

ADMISSION EN CAP

Demandeurs d'emploi de plus de 16 ans inscrits ou non à France Service (Pole Emploi) mais ayant validé leur projet professionnel auprès d'un prescripteur • Salariés en activité - éligible CPF • Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation Effectif : de 10 à 12 participants



MAISON FAMILIALE RURALE D'AMANGE, Site de Dole

17 chemin du Défois,
39100 Dole

Tél : 03 84 72 73 92

mfr.dole@mfr.asso.fr - www.mfr-amange.fr



20 min d'Auxonne, 40 min de
Besançon, 40 min de Dijon



Grand Dole Mobilités ligne 1