

TP Conseiller de vente

PRÉREQUIS

La formation est ouverte à toute personne présentant les prérequis :

- Compétences socles acquises.
- Projet professionnel validé.

MODALITÉS D'ACCÈS

Délais d'accès de 9 mois maximum à partir de la demande du bénéficiaire.

Test de positionnement et entretien individuel.

DURÉE

La formation dure 6 mois :

- 560h en centre de formation.
- 280h en entreprise (stage).

OBJECTIFS

Acquérir les compétences professionnelles du métier et obtenir le **Titre Professionnel Conseiller de Vente, diplôme de niveau 4** - RNCP37098 - Ministère du Travail - 25/01/2028.

La formation vise à :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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
- Certifier le CACES R485 et le TOEIC
- Anglais à visée professionnelle
- Culture du numérique et développement durable
- Connaissances transversales à l'environnement de travail (santé, hygiène, sécurité)
- Posture professionnelle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports pratiques en plateau technique et théoriques.

Pédagogie multimodale (individualisation, présentiel, autoformation accompagnée, ...).

Accompagnement individualisé du parcours.



CONTACT

IFAC pm

Rue des Frères Lumière,
25200 BETHONCOURT
03 81 97 36 37
contact@ifac-pm.com
www.ifac-pm.com

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis tout au long du parcours de formation.
Examen ponctuel.
Certification partielle possible.

COÛT DE LA FORMATION

Vous êtes salarié ?

Coût de la formation à partir de 15 €/h selon le projet. Contactez-nous pour un devis.

Nos équipes vous proposent des solutions et un accompagnement individuel dès la prise en charge de votre projet.

Cette formation est modulable en fonction de votre objectif professionnel.

Vous êtes demandeur d'emploi ?

Formation financée par le Conseil Régional de Bourgogne Franche-Comté, ouvre droit à une rémunération après acceptation du dossier.

Rencontrez votre conseiller France travail, Mission Locale, CAP Emploi, ... qui nous adressera votre candidature.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente (Niveau 4)
- BTS Management Commercial Opérationnel (Niveau 5)

DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Le titulaire du TP Conseiller de Vente peut exercer dans les secteurs suivants :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques / Magasins de proximité
- Négoces interentreprises / Commerce de gros
- Industries

Formation adaptable aux personnes reconnues travailleurs handicapés. Contactez-nous pour étudier ensemble les aménagements possibles.

Vous souhaitez en savoir davantage sur les modalités pédagogiques et d'évaluation, les compétences professionnelles visées, les résultats d'insertion, de satisfaction, etc. ?

Scannez le QR Code ci-contre pour accéder à notre site internet !

