



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

Chaque stagiaire bénéficie d'un accompagnement tout au long de son parcours par un conseiller en formation ou par le référent handicap pour tout bénéficiaire de l'obligation d'emploi travailleur handicapé.



DURÉES ET MODALITÉS DE FORMATION

Modalités : Formation continue, à temps plein, en présentiel sur 5 mois.

Durée : soit 450h en centre de formation et 275h de stage en entreprise (cf calendrier).

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences.



Type d'emplois accessibles :

Vendeur : expert, conseil, technique, en atelier de découpe, en magasin

- > **Conseiller clientèle**
- > **Magasinier vendeur.**

Secteurs d'activités :

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

OBJECTIFS

Compétences attendues : Le conseiller de vente 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.**

Évolution de l'emploi :

Soit par l'évolution du poste lui-même, Soit vers un nombre croissant d'activités déléguées en fonction de l'expérience, des compétences et des qualités personnelles.

PRÉ-REQUIS

- > Niveau classe de 1re ou équivalent.
- > CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle
- > Avoir suivi le processus de recrutement et avoir obtenu l'acceptation de Mme ALLEGRET.

FINANCEMENT

- > **Demandeur d'emploi :** Régional Centre Val de Loire, Contrat de sécurisation Professionnelle, CPF...
- > **Salarié :** Pro A, CPF de transition professionnelle...



MOYENS PÉDAGOGIQUES

Locaux, 750 m2 comprenant :

- 7 salles de cours, 4 équipées de tableaux numériques.

- 1 salle de ressources
- 1 magasin pédagogique
- 1 salle de pause stagiaire.

Informatique :

- 50 ordinateurs en réseaux, 15 en accès libre
- 2 classes mobiles de 45 ordinateurs portables
- Accès au planning et support de cours via Galia et Moodle.



Bloc de compétences - BC01

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



Bloc de compétences - BC02

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Les modalités d'évaluation des titres professionnels sont définies** par l'arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.
- **Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi.** Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).

Modalités d'évaluation :

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle
- Questionnement à partir de production(s)
- Entretien final

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 3h55

VALIDATION ET POURSUITE DE LA FORMATION

- **Validation :** Titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente.
- Chaque bloc de compétences peut être validé indépendamment sous forme de Certificat de Compétences Professionnelles (CCP).
- Les CCP peuvent être validés lors d'une session ultérieure.

Poursuite de formation :

Cette formation ouvre la voie à des passerelles vers des qualifications de niveau supérieur. Consultez le site internet de France Compétences <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

- > **Formation complémentaire de niveau 4 (bac technique) :** Assistant manager d'unité marchande
- > **Formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) :** Manager d'unité marchande ...