

Objectifs Pédagogiques

- ✓ Acquérir les compétences nécessaires pour savoir conseiller et vendre des produits et/ou des services en optimisant l'expérience client, participer à la tenue et à l'animation d'un point de vente et contribuer aux résultats de sa structure.
- ✓ Obtenir le titre professionnel de niveau IV
- ✓ Valider un ou plusieurs CCP

Compétences Visées

- ✓ Compétences en vente et conseil en B to C
- ✓ Compétences en connaissance des produits et en veille
- ✓ Compétences en gestion des flux de marchandise
- ✓ Compétences en calculs commerciaux

Évaluation & Suivi

- ✓ Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, mise en situation, entretien final avec le jury
- ✓ Feuille de présence
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ Délivrance titre (TP-00520) ou CCP – RNCP

Programme pédagogique

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (CCP : CP-002380)

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

Vendre et conseiller le client en magasin (CCP : CP-002381)

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente



Durée et modalités

- Modalités : groupe de 6 à 12 personnes
- Parcours moyen : 805 heures
- Alternance périodes en centre et en entreprise
- Code CPF : 310707 – NSF : 312t
- Prix : sur demande



Outils et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Magasin pédagogique
- Période de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Etudes de cas



Public et prérequis

- Demandeurs d'emploi, salariés, contrat de professionnalisation
- Niveau V, maîtriser les savoirs de base, projet validé