



Missions professionnelles	<p>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.</p> <p>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.</p>
Objectifs opérationnels	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal ▪ Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
Public visé	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alternant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation, Demandeur d'Emploi, Travailleur Handicapé, Public de la formation initiale
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas de niveau requis, avoir une qualité d'écoute, faire preuve d'autonomie et de polyvalence. Bonne présentation générale
Lieu	CFA CCI VOSGES Epinal 7 rue Claude Gelée
Moyen d'accès	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lignes de bus + navette gratuite centre-ville ▪ Gare à 12 mn à pied (1300 m) ▪ Deux parkings gratuits à proximité
Durée de l'action	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 470 heures en centre de formation réparties sur 9 mois
Périodicité	<p>Réparties de octobre à juin</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 jours par semaine en centre - 3 jours par semaine en entreprise
Délais d'accès à la formation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pour les alternants ayant signé un contrat : jusqu'au démarrage de l'action ▪ Pour les apprenants n'ayant pas encore signé de contrat au moment du démarrage de l'action : dans la limite de 3 mois ▪ Pour les apprenants bénéficiant d'un parcours individualisé : à tout moment au cours de l'année
Modalités d'accès	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sur dossier + entretien ▪ Dossier de candidature en ligne sur NETYPAREO https://netypareo.grandest.cci.fr/cciformation88/index.php/preinscription/ puis Nouvelle Candidature
Diplôme visé	<p>Titre Professionnel Conseiller de Vente, Titre RNCP 37098, niveau 4, délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, enregistré au RNCP le 25/01/2022. Il est possible d'obtenir une validation partielle en obtenant un ou des Certificats de Compétences Professionnelles. Cette validation partielle est valide 5 ans maximum ou jusqu'à la fin de validité du titre.</p>

Contenu	<p><u>COMPETENCES PROFESSIONNELLES :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ CCP 1 – Contribuer à l’efficacité commerciale d’une unité marchande dans un environnement omnicanal 193 h <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 ▪ CCP 2 – Améliorer ses performances commerciales et en rendre compte 235 h <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 ▪ Dossier professionnel 21 h ▪ Session de validation 21 h
Evaluation	<p>Contrôle de connaissances régulier écrit et/ou oral Evaluation en Cours de Formation pour chaque CCP Epreuves ponctuelles. Le bénéfice des épreuves obtenues peut être conservé 5 ans (sauf modification) ou jusqu’à la fin de validité du titre.</p>
Moyens Pédagogiques	<p>Supports de cours remis aux stagiaires, accès plateforme d’échange de documents. Vidéoprojecteur, salle équipée de matériel informatique multimédia connecté avec suite bureautique, imprimante multifonction, paperboard et/ou tableau blanc. Accès internet et à la suite Office 365</p>
Encadrement et équipe pédagogique	<p>Nos responsables pédagogiques et formateurs ont des qualifications et/ou expériences professionnelles dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation. Nos équipes comptent également un référent handicap</p>
Les débouchés	<p>Métiers : Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil, Vendeur technique, Vendeur en atelier de découpe, Vendeur en magasin, Magasinier vendeur</p> <p>Poursuite d’études :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ BTS Management Commercial et Opérationnel – BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Contacts	<ul style="list-style-type: none"> • CFA EPINAL 7 rue Claude Gelée 8800 EPINAL – Tél : 03 29 35 79 08 - Christelle GERBEAUX – Conseillère Formation et Apprentissage – c.gerbeaux@vosges.cci.fr - Christel GROSDIDIER – Responsable Formations – c.grosdidier@vosges.cci.fr ✉ : cfa@vosges.cci.fr 🌐 : www.cfa-vosges-cci.fr

Tous nos diplômes en alternance sont entièrement gratuits : aucun frais d’inscription, aucun frais de dossier, aucun frais de scolarité.

Les locaux et la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap