

Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente

Le-la conseiller(ère) de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois professionnels. Il/Elle prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : en magasin et e-commerce.

Il/Elle participe à la tenue et à l'animation de son rayon, et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Il/Elle connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution, maîtrise les caractéristiques ainsi que l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne.

Il/Elle analyse les besoins et les attentes du client, construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente et prend congé.

Le conseiller de vente exerce l'emploi sous le contrôle de son responsable hiérarchique, dans le respect des procédures et des consignes.

Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client.

Durée: 455.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Jeune entre 18 et 29 ans

Prérequis

- Savoir lire - écrire - compter
- Savoir utiliser un ordinateur et internet
- Niveau brevet à la terminale

Objectifs pédagogiques

- 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
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Contenu de la formation

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
 - Assurer une veille professionnelle et commerciale

HELP FORMATION CFA et OF

14 avenue Roland Garros

97438 Sainte Marie

Email: formation@helpformation.fr

Tel: +262693215605



- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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
- Option soins animaliers
 - Zootechnie : Espèces et races, sexage, comportement/éthologie, particularités
 - Hygiène : Asepsie, antisepsie, nettoyage
 - Soins et Physiologie : Contention, alimentation, bien-être animal

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'ensemble du contenu des formations de secrétariat/Vendeur/Horticulture ...

A été écrit par des professionnels du secteur

Emeline PIGNOLET

Chef d'entreprise, DRH, PCR, tutrice PRODIAT pour les vétérinaires et assistantes, vétérinaire évaluatrice inscrite sur les listes départementales pour les diagnostics morphologiques et évaluations comportementales CN cat 1 et 2, vétérinaire sanitaire et vétérinaire major

Laurent PIGNOLET

Chef d'entreprise commerciale et négoce, Formateur de formateur pour Adultes, il partage ses connaissances solides en techniques de la vente et les techniques associées de merchandising.

Florence OLHABERRY

Responsable en formation titulaire du Titre Professionnel de Formateur Professionnel d'Adultes

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans des entreprises qui correspondent aux certifications préparées
- Exposés théoriques mis à disposition en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents pendant et suite à la formation.
- Classes virtuelles et e-learning sur certaines thématiques
- Modalités de présentiel, distanciel et espaces partagés

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Livret EPCF : Livret d'évaluation passées en cours de formation
- DP : dossier professionnel
- Mise en situation et entretien final lors de l'examen
- L'échange est effectué régulièrement entre le stagiaire, l'organisme de formation et l'entreprise accueillante.