

CONSEILLER DE VENTE

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. Il participe à la tenue et 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.

Durée: 413 heures minimum sur 12 mois

Profils des apprenants

Toute personne souhaitant préparer un diplôme reconnu et acquérir une expérience professionnelle.

- Demandeurs d'emploi
- Apprenti.es
- Personnes en reprise d'études

*Des dérogations sont possibles pour certaines catégories de publics (personnes en situation de handicap, sportifs de haut niveau, etc.).
Nous consulter.*

Prérequis

- Entretien préalable
- Avoir validé un diplôme de niveau 3 ou équivalent
- Ou avoir un niveau seconde ou première
- Ou avoir justifier d'une expérience professionnelle
- Savoir lire, écrire, compter et savoir résoudre des problèmes simples
- Avoir 16 ans

Accessibilité et délais d'accès

- **Accessibilité** : Tout public (E-learning)
- **Démarrage** : Possible toute l'année

Inutile d'attendre septembre pour vous inscrire en formation, commencez quand vous le souhaitez !

Qualité et indicateurs de résultats

Taux d'insertion global à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : Non significatif

Objectifs pédagogiques

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Contenu de la formation

Bloc de compétences n° 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (175 heures)

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

VIRTUFORMA | 1 rue de Provence Feyzin 69320 | Numéro SIRET : [92852083200017](https://siret.fr/92852083200017) |

Numéro de déclaration d'activité : [84692262269](https://siret.fr/84692262269) (auprès du préfet de région de : [928 520 832](https://siret.fr/928520832) R.C.S. Lyon)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Bloc de compétence n° 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (140heures)

- 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

Module supplémentaires (compris dans les 413 heures de cours)

- Rédaction du dossier professionnel (21h)
- Mise en situation d'évaluation type (28h)
- Suivi des acquis de compétences en situation (14h)
- Révision, préparation au diaporama et des fiches techniques (35h)

Organisation de la formation

Suivez les cours à votre rythme en E-learning.

- Accès autonome à la plateforme
- Cours sous forme de diapositives + tests à la fin de chaque session
- Disponible pendant toute la durée de la formation

Équipe pédagogique

Experts du milieu commercial :

- Transmission de leurs savoirs et leurs expériences
- Accompagnement personnalisé
- Forums de discussion
- Correction des devoirs et point d'avancement mensuellement.

Pour l'administratif, l'équipe de Virtuforma est joignable aux heures d'ouverture du CFA.

Ressources pédagogiques et techniques

Accompagnement individuel et personnalisé.

Vos mentors sont disponibles sur rendez-vous à la demande.

Mettre la théorie en pratique dans le cadre de l'alternance.

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

La plateforme vous permettra de suivre votre évolution tout au long de l'année. Vous êtes accompagné par un mentor qui fait le point chaque mois sur les évaluations de chaque module ainsi que sur votre période en entreprise.

Des modules supplémentaires sont intégrés à votre programme pour vous entraîner aux examens et vous aider dans la rédaction de votre dossier professionnel.

Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.

Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.

La mise en situation comporte cinq parties :

1. Pendant 60 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives : - au traitement de la réception de marchandises - à la préparation d'une opération promotionnelle Il prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.

3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.

4. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente à l'aide de ses fiches "produit".

5. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.

- **Entretien technique : 00 h 30 min**

L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.

Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.

Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, le renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.

- **Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min**

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'examen, le candidat conçoit :

- un diaporama ;

- douze fiches "produit". Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches "produit".

Entretien final : 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03 h 55 min

Prix :

Finançable par l'OPCO, 0€ de reste à charge pour l'alternant.