

## CONSEILLER DE VENTE



### 🚀 PÉDAGOGIE

- ✓ FIL ROUGE autour d'une boutique éphémère intégrant la pratique du métier centré sur la gestion et l'animation d'une boutique éphémère permettant de simuler un environnement commercial réel, offrant ainsi une immersion complète.
- ✓ Mise en place opérationnelle de la boutique : aménagement de l'espace, merchandising, positionnement des produits, techniques de vente, l'accueil client, suivi des stocks.
- ✓ Suivi quotidien des performances de la boutique, gestion des imprévus, analyse des ventes/ Bilan et analyse.



La formation de Conseiller de Vente prépare au métier par une approche concrète des compétences attendues.

Animer par l'intermédiaire d'une boutique pédagogique éphémère, la formation permet d'appréhender les techniques de vente, la gestion de la relation client, et la connaissance des produits., le développement des compétences en communication, vente, argumentation afin de répondre efficacement aux besoins des clients. La formation inclut des modules sur la gestion des stocks, la mise en place des actions promotionnelles, et l'analyse des performances commerciales. Elle aborde également l'utilisation des outils numériques et des techniques de merchandising pour optimiser les ventes. Les participants sont formés à l'accueil et à l'accompagnement des clients tout au long du processus d'achat, en veillant à leur satisfaction et à leur fidélisation.



### NIVEAU D'ENTRÉE

- ✓ CAP/ BEP Niveau 3 ou expérience professionnelle

### POURSUITE

L'objectif de la formation est l'intégration professionnelle



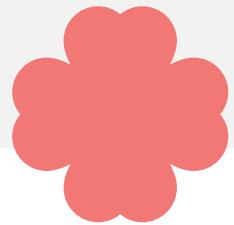
### MISSIONS ENTREPRISE

- Merchandising
- Accueil clients
- Présentation produits
- Démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels
- Tenue et animation du rayon
- Réception des marchandises
- Mise en rayon
- Entretien de vente

# MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation des titres professionnels sont définies par l'arrêté 28/09/2022 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Questionnaire à partir de production

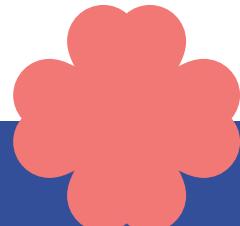


## PROGRAMME

BLOC	MODULE	CENTRE	Heures par bloc	ENTREPRISE
BLOC DE COMPETENCES 1 : Contribuer à l'Efficacité Commerciale d'une Unité Marchande dans un Environnement Omnicanal	MODULE 1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale	35	175	35
	MODULE 2 : Participer à la gestion des flux marchands	49		35
	MODULE 3 : Contribuer au merchandising	49		35
	MODULE 4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	42		35
BLOC DE COMPETENCES 2 : Améliorer l'Expérience Client dans un Environnement Omnicanal	MODULE 1: Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image	42	175	35
	MODULE 2 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente	56		35
	MODULE 3 : Assurer le suivi de ses ventes et contribuer à la fidélisation	35		35
	MODULE 4: Consolider l'expérience client	42		35
CERTIFICATION	CERTIFICATION + préparation des fiches, du diaporama, du livret et entraînement	21		
TRE/ employabilité	Employabilité	14		
RSE	RSE	10,5		
Bureautique professionnelle	suivi de stocks, CRM, tableau de bord	14		
REFERENT FORMATION	REFERENT FORMATION	10,5		

## PROGRAMME

Programme régional de formation  
Financement REGION GRAND EST





## C'EST AUSSI...

### POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

Des formateurs pour accélérer votre retour à l'emploi, que ce soit via le **programme régional de formation** ou en **accès individuel** à toute notre offre. Développez vos **compétences en commercial, relation client, marketing, ou distribution**, pour construire un avenir professionnel solide et aligné avec les besoins du marché.

### POUR LES PERSONNES EN ACTIVITÉ

Grâce au **plan de développement des compétences**, nos formations accompagnent les collaborateurs dans leur évolution. Que ce soit en **négociation, relation client, management, ou e-marketing**, elles permettent de renforcer l'expertise métier et de préparer les prochaines étapes de leur carrière.

### POUR LES CADRES ET DIRIGEANTS

Des programmes dédiés à la stratégie et au leadership, pour maîtriser les outils de pilotage d'équipe, de gestion de projets complexes et de transformation digitale. Ces formations visent à répondre aux défis d'un environnement en constante mutation.

### UN BILAN DE COMPÉTENCES

Un accompagnement sur mesure pour évaluer vos acquis, définir vos objectifs et bâtir un projet professionnel cohérent. Que vous soyez en poste, en transition ou en reconversion, le bilan de compétences est une étape clé pour réussir.

Nos formations, conçues pour s'adapter à tous les besoins, vont de formats courts de 7 heures à des parcours complets d'une durée pouvant atteindre 1 an, selon le niveau et le projet professionnel de chacun.

## TRACTEUR **ACCESSIBILITÉ**

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

**Isabelle SAILLARD**  
Responsable Formation  
[isabelle.saillard@afpam-formation.fr](mailto:isabelle.saillard@afpam-formation.fr)

## **CONTACT**

**Groupe AFPAM Formation**  
**4 rue Jules Méline,**  
**51430 BEZANNES**  
**Tél. 03 26 86 26 26**  
[contact@afpam-formation.fr](mailto:contact@afpam-formation.fr)  
[www.afpam-formation.fr](http://www.afpam-formation.fr)

