

CONSEILLER DE VENTE

TITRE PROFESSIONNEL
CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SPECIALISÉ - TOULON



LADAPT
MÉDITERRANÉE

Titre homologué niveau 4 délivré par le ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion

Niveau BAC

Référence RNCP : 37098

Date d'enregistrement de la certification : 25/11/2022

Contact : cfa83@ladapt.net

Adresse : CFAS Espace Maurice, 141 Avenue Marcel Castié, 83000 Toulon.

Tél : 04 86 87 24 80

DEVENEZ UN EXPERT DE LA VENTE ET DU CONSEIL PERSONNALISÉ

Le·la conseiller·ère de vente évolue dans un environnement omnicanal, combinant point de vente et internet. Il·elle accueille, conseille et accompagne les clients, particuliers ou professionnels, en personnalisant la relation et en valorisant les produits et services. Il·elle participe à l'animation du rayon, à la tenue du point de vente et à l'atteinte des objectifs commerciaux, en contribuant à la satisfaction et à la fidélisation des clients.

MODALITÉS D'ACCÈS ET PRÉ-REQUIS

- Accessible sans limite d'âge pour les personnes avec une RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé)
- Niveau BAC
- Prérequis : maîtrise du français, des fonctions de calcul, des notions en bureautique
- Admission sur entretiens et sur tests

 **Délais d'accès :** de 15 jours à 3 mois, tout au long de l'année

EN PRATIQUE

• DURÉE

18 mois de formation (2730 heures), dont 686 heures au CFAS et 2044 heures en entreprise. Cette durée peut être prolongée, avec l'accord de l'entreprise selon les besoins de l'apprenti.

• TARIF ET FINANCEMENT

16 350 €

La formation est financée selon le barème de France Compétences, avec une majoration de l'aide liée au handicap. Elle est prise en charge en totalité par l'OPCO de l'employeur et le FIPHFP. L'apprenti(e) est rémunéré(e) par l'entreprise d'accueil selon la réglementation en vigueur.

Activité enregistrée sous le numéro 11930425993 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

➤ OBJECTIFS DE FORMATION

CCP 1 - CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

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

CCP 2 - 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



/ ASSOCIATION LOI 1901 RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE /

CONSEILLER DE VENTE

TITRE PROFESSIONNEL
CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SPECIALISÉ - TOULON



LADAPT
MÉDITERRANÉE

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

Un bureau par stagiaire avec un ordinateur équipé de deux écrans et des outils numériques courants avec accès internet. Pédagogie différenciée.

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET D'EXAMEN

En cours de formation, chaque CCP (Certificat de Compétence Professionnelle) fait l'objet d'une ECF (Evaluation en Cours de Formation).

À l'issue de la formation, les CCP et/ou le Titre Professionnel font l'objet d'une évaluation par un Jury du Titre, habilité par le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion :

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Entretien final.

Chaque bloc de compétences (CCP) peut être validé individuellement et réutilisé dans d'autres formations (voir sur francecompetences.fr).

MÉTHODES MOBILISÉES

- Groupes de 2 à 10 personnes
- Plateau technique professionnel
- Équipe pluridisciplinaire médico-sociale
- Salles équipées d'outils informatiques individuels et de logiciels techniques
- Plateforme de formation en ligne
- Accompagnement individualisé et adapté à l'apprenti

FORMATEURS

Formateurs certifiés et expérimentés, issus du monde professionnel. Une équipe bienveillante et expérimentée avec référent handicap et référent mobilité.

ACCESIBILITÉ

Les locaux et matériels sont adaptés aux personnes en situation de handicap. L'entretien en amont de la formation permet de mettre en œuvre les moyens de compensation nécessaires pour un environnement inclusif, accessible à toutes et à tous. Possibilité d'aménagement de poste proposé par notre ergothérapeute.

CHIFFRES CLÉS

- Taux de réussite au titre professionnel : données non représentatives.
- Taux de satisfaction : données non encore représentatives.
- Taux d'employabilité à 6 mois : données non représentatives.
- Taux d'employabilité à 6 mois dans le métier visé : données non représentatives.
- Taux d'interruption de formation : données non représentatives.
- Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : données non représentatives.
- Taux de poursuite d'études : données non représentatives.
- Indicateurs nationaux consultables sur : inserjeunes.education.gouv.fr

EN PRATIQUE

• PERSPECTIVES DE CARRIÈRE :

Conseiller.e client, Attaché.e Commercial.e, Téléconseiller.e, Conseiller.e Hotline, dans le secteur des assurances et des finances, vente à distance et e-commerce, transports et tourisme.

• POURSUITES D'ÉTUDES :

BTS Management commercial et opérationnel, BTS négociation et digitalisation de la relation client.



/ ASSOCIATION LOI 1901 RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE /