

Titre Professionnel Conseiller de Vente

Titre Professionnel de Niveau 4

L'apprenti(e) exerce ses fonctions dans tout types de point de vente, nécessitant une vente en face à face avec des clients.

Formation reconnue par l'Etat et délivrée par le Ministère du Travail sous le code RNCP suivant : 37098, enregistrée le 25/11/2022.

Votre Profil

Sens relationnel, écoute, bonne présentation et qualité d'expression, curiosité, implication, sens de l'initiative et des responsabilités.

Votre Entreprise

Vous exercez dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.



Votre Activité

Vous assurez une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne, contribuez à la tenue et à l'animation de l'espace de vente et participez à la gestion des flux marchandises.

Vous menez un entretien de vente de produits et des prestations de services en magasin, consolidez l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin et prenez en compte les objectifs fixés pour organiser votre journée de vente.

Suite de parcours

Possibilité de poursuivre les études en BTS Management Commercial Opérationnel ou en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, puis en BAC +3 Responsable du Développement, puis en BAC +5 Manager des Organisations.

MISSIONS

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

Prérequis

Etre titulaire d'un diplôme/titre de Niveau 3.

Durée et rythme

La durée de formation en alternance est de 400 heures réparties sur 12 mois

Le rythme de formation est de 1 ou 2 jours au CFA (tous les jeudis et un mercredi par mois).

Méthodes mobilisées

Formation en présentiel.
Alternance entre cours magistraux, TD et études pratiques.

Modalités d'évaluation

Passage de deux évaluations en cours de formation (ECF) et validation du Titre Professionnel face à un jury composé de deux professionnels.

Objectifs

Etre capable : de vendre et conseiller le client en magasin, de développer sa connaissance des produits, de contribuer à l'animation de l'espace de vente.

Modalités et délais d'accès

Nos rentrées sont en septembre et en janvier, les RDV avec nos conseillers sont possibles toute l'année.

Contacts

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : recrutement@kedi.fr.

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.
Réfèrent handicap : Laetitia CHOMIK.
Adresse mail : laetitia.chomik@kedi.fr

Activité Type 1

Assurer une veille professionnelle

Participer à la gestion des flux marchands

Contribuer au merchandising

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Activité Type 2

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'espace client

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse