



FICHE PROGRAMME

Conseiller de vente

Durée : 544 heures

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Développer les techniques d'accueil et de vente en magasin
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet
- Participer à la tenue, 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

PUBLIC VISE :

Demandeur d'emploi, salarié

PREREQUIS :

- Disposer d'une première expérience ou d'un projet confirmé dans le secteur de la vente
- Aisance de communication

CONTENU DE FORMATION :

CCP - 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
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP - 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





INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

ASPECTS ADMINISTRATIFS :

Fiche de renseignements à compléter, contrat à signer en amont de formation, émargements

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Tous statuts, soumis à inscription et financement
- Evaluation des prérequis
- Selon planning de DEFI FORMATION

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :

Accessibilité aux PMR

Autres handicaps, nous contacter pour mise en place d'une session aménagée.

DATES ET HORAIRES :

Du 15/05/2023 au 31/07/2024

Le lundi de 8h00 à 17h00

TARIF : Nous contacter

LIEU : 26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

CONTACTS :

Mme Nicaise RAMASSAMY,

Directrice : nr@defiformation.re

Mme Mélina MOULAMAN

Coordinatrice Générale, référente handicap et mobilité

mmoulaman@defiformation.re

0262 618 518

0692 44 14 82

MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS MOBILISES :

- Tableau numérique, paperboard, connexion internet et PC.

MÉTHODES PEDAGOGIQUES MOBILISEES

- Méthode active (mise en situation, simulation, exercices oraux, analyse autonome de documents)
- Méthodes interrogatives (tests, QCM)
- Méthode affirmative (cours, explication) et démonstrative (exercices d'application et d'entraînement)

MODALITES D'EVALUATION :

Tout au long de la formation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées (dont EPCF)
- Session de validation.

La certification est délivrée sur la base de :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
- entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice de l'activité du CCS visé





NOS RESULTATS AUX PRECEDENTES SESSIONS :

Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels (ratio obtention / présents à l'examen) ;

Le taux de poursuite d'études ;

Le taux d'interruption en cours de formation ;

Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ;

Si CFA, Eventuellement

Effectif :

Taux de satisfaction stagiaires :

Taux de satisfaction entreprise ;

Nouveau titre donc pas de session précédente

Mise à jour le 10/07/2023

