

Prérequis : * être titulaire d'un diplôme de niveau III (CAP, BEP, ou niveau bac ou équivalence)

* Ou sur tests de connaissances générales et de logiques

TP CONSEILLER DE VENTE - CV
Titre de niveau 4 (équivalent bac) RNCP : 37098

➤ **Objectifs :**

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

➤ **Modalités et délais d'accès :**

- ✚ Test d'entrée de connaissances générales,
- ✚ Test de logique,
- ✚ Entretien individuel de positionnement avec le CFA,
- ✚ Entretien d'embauche avec le responsable du recrutement
- ✚ Immersion en entreprise 1 à 2 semaines (Pôle Emploi ou Mission Locale)
- ✚ Si en immersion concluante : signature du contrat d'apprentissage

➤ **Méthodes mobilisées :**

- ✚ Méthode active ou dite « de découverte »
- ✚ Méthode interrogative
- ✚ Blended Learning (hybride) ; Formation en présentiel et/ou distanciel
- ✚ Travaux dirigés, travaux de groupe, études de cas et jeux de rôle

➤ **Modalités d'évaluation :**

- ✚ Evaluation de départ / intermédiaire / finale
- ✚ Contrôle continu / QCM

Pour toute personne en situation d'handicap veuillez prendre contact avec le CFA

Durée : 600 h en formation soit 22 mois

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- Rythme : 1 jour de formation par semaine
- Lieu : 317 rue du Maréchal Leclerc, bâtiment C, Porte 2, 97400 Saint-Denis

Entrée en formation possible tout au long de l'année

Contenu :

- AT1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- AT2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Chaque bloc peut être validé indépendamment. C'est la somme de tous qui valide le titre.

➤ **Métiers visés :**

- | | |
|---|------------------------|
| Vendeur(se) | Vendeur(se) technique |
| Vendeur(se) expert(e) | Conseiller(e) de vente |
| ➤ Tarif de la prestation : gratuite pour l'apprenti | |

CFA FORM C'PRO

Situé au 317 Rue du Maréchal Leclerc Bât. C 2 97400 Saint Denis

Siret : 48457145000010 code APE : 8559 B

E-mail : cfaformcpro@gmail.com ☎ : 0262 230 211

Article 1er : Objet de la convention

Le CFA organise une action de formation par apprentissage au sens de l'article L.6313-6 du Code du travail, en vue de préparer à l'obtention du diplôme ou titre professionnel :

- Intitulé et objectif de l'action :

Titre professionnel : Conseiller(ère) de Vente - Code RNCP 37098 - Code examen TP 00520 – Niveau 4

- Contenu de l'action :

Activité Type 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
- ❖ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Activité Type 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

Evaluation des compétences transversales :

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

Durée de l'action de formation de 22 mois – 600h :

Lieu principal de la formation : Saint Denis au 317 Rue du Maréchal Leclerc Bât. C 2

- Périodes de réalisation en entreprise et en CFA :

➤ Formation 1 jour par semaine à l'exception des jours fériés : soit tous les LUNDIS ou tous les MARDIS ou tous les JEUDIS

Article 2 : Modalités de déroulement, de suivi et d'obtention du diplôme ou du titre

Modalités de déroulement : Les formations sont assurées en mixte selon la gravité du climat sanitaire ou autre.

Moyens prévus : [les moyens humains et techniques ainsi que les ressources mobilisées pendant la formation théorique et pratique dans le CFA]

Equipe pédagogique :

Abdellah BENSANDOURA : Directeur des formations et référent des MUM
Sophie BERRET : Référente des sessions TP
Morgane DEROSIER : Assistante RH et Référente formation des CV et HANDICAP
Zoumdati FAKIHI : Administratif et Référente formation des EC et référente mobilité
Michael DONEDDU : référent informatique

Modalités de suivi : Accompagnement personnalisé ; Evaluations régulières des acquis en cours de formation

Modalités d'obtention du diplôme ou du titre : [présentation à examen terminal /contrôle continu

☞ A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels sur la base des éléments suivants :

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation ;
- un Dossier Professionnelle (DP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, sa propre pratique professionnelle valorisant ainsi son expérience et les compétences acquises ;
 - une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée appelée « Etude de cas » ;
 - un entretien avec le jury.

☞ Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation peut obtenir le titre par capitalisation des Certificats de Compétences Professionnels constitutifs du titre.

Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un binôme d'évaluateurs composé d'un professionnel et d'un formateur de la spécialité. L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée correspondant au CCP,
- un Dossier Professionnelle (DP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, la pratique professionnelle du candidat valorisant ainsi les compétences acquises.

Chaque bloc (ou AT) peut être validé indépendamment. C'est la somme de tous qui valide le titre.

Après obtention de tous les CCP du titre visé le jury de professionnels conduit un entretien avec le candidat en vue d'attribuer le titre CV