

RNCP 37098

❁ DÉFINITION DE L'EMPLOI

Le Conseiller de Vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe 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.

❁ PRÉREQUIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Diplôme ou titre de niveau 3 et/ou 3 ans d'expérience professionnelle
- Tarifs : Chaque profil est particulier, nous contacter pour en échanger

❁ RYTHME, DURÉE ET FINANCEMENT

- Durée de la formation : 454 heures
- Alternance, CPF, Pro A, Formation continue
- En contrat d'alternance : 1 jour en centre de formation 4 jours en entreprise (1 an)

❁ MODALITÉS D'INSCRIPTION

Via l'inscription en ligne – Accessible sur notre site internet

Suite à votre inscription en ligne, vous serez recontacté par notre Chargé de Recrutement, pour effectuer un entretien et un test d'évaluation général de connaissance.

Les intégrations en formation se font tous les mois

❁ COMPÉTENCES ATTESTÉES

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

❁ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques et de cas pratiques. Un outil de liaison entre l'entreprise et Accès Métiers. Un Espace Numérique de Travail (LN@) et un espace de partage en ligne accessible 24h/24h (ressources documentaires, cours, échanges avec le formateur, suivi particulier). Une mise à disposition de matériels informatiques utilisables par les apprenants en formation.

❁ MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours de formation : tests, études de cas, oraux, préparation aux épreuves d'examen avec des professionnels.

Suivi individuel et personnalisé en formation et en entreprise (livret de suivi).

En fin de formation : passage de l'examen.

❁ SECTEUR ACTIVITÉ

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou non alimentaires ou spécialisées

Magasins de proximité, négoce interentreprises, commerce de gros.

❁ PERSPECTIVES EMPLOI

Le diplôme vous ouvrent les portes, sur des emplois tels que :

- Vendeur
 - Conseil
 - Technique
 - Magasin
- Magasinier vendeur
- Conseiller clientèle

❁ POURSUITE D'ÉTUDES

Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité par **un Titre Professionnel de niveau 5 (Manager d'Unité Marchande ou BTS MCO).**

❁ CENTRE(S) QUI DISPENSE(NT) CETTE FORMATION

Armentières, Dunkerque, Lens, Tourcoing



APPELEZ-NOUS AU 03 20 00 96 35

Consultez nos formations et nos offres d'emploi : www.accesmetiers.fr