

PROGRAMME

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE EN ALTERNANCE

VOTRE FORMATION

OBJECTIFS

Contribuer au développement commercial du point de vente
Le conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et/ou 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.

Titre RNCP Niveau 4 (Niveau Bac)

PRÉREQUIS

Avoir un projet confirmé dans le domaine de la vente.

Sens de la relation client, avoir une bonne élocution.

Tenir la posture debout

Niveau scolaire : niveau 3 (CAP ou BEP) et/ou selon expérience professionnelle

Être âgé de 18 à 29 ans révolus. Pas de limite d'âge pour les travailleurs handicapés (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre)

Participer à une session de recrutement avec nos équipes (test de positionnement et entretien de motivation).

PROGRAMME DE FORMATION

• **Activité n° 1 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal 150 heures**

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 n°2 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal 140 heures**

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

• **Modules complémentaires 111 heures**

Accompagnement et préparation à la certification

Modules techniques de recherche d'emploi

Maîtriser et comprendre les enjeux du numérique

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de

compétences - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal = module 1

CCP/Bloc de compétences - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal = module 2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le suivi de la formation est assuré par des formateurs spécialisés dans le domaine de la vente
- Les candidats bénéficient également d'un accompagnement personnalisé tout au long de la formation.
- L'évaluation du résultat est réalisée par : (Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min) , un entretien technique (30 min), questionnement à partir de production(s) (1h10) et un entretien final de 15 min.
- Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.
- Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.
- Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

CODE RNCP EN DATE DU 25/01/2023

37098

Ce titre professionnel est certifié par le ministère du plein emploi et de l'insertion



DURÉE & RYTHME DE L'ALTERNANCE

- Entre 12 et 15 mois soit : 401 heures / 1 jour en formation (7h30) / 4 jours en entreprise
- Formation en présentiel au CFA Adalia School : 232 RUE DU PRESIDENT ROOSEVELT-57970 YUTZ
- La formation peut démarrer tout au long de l'année : démarrage tous les 15 du mois

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Jeux de rôle, simulation, discussion et débats
 - Accompagnement personnalisé et régulier ;
 - Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
 - Notre espace de formation dispose d'outils de travail modernes et performants comprenant :
- Des écrans interactifs tactiles, la clé d'un apprentissage, d'un développement et d'une interaction optimale avec les apprenants
- Ressources documentaires Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme aux RC des TP et CQP

PASSERELLES :

- Formation complémentaire de niveau 4 (bac technique) : Assistant manager d'unité marchande (réf. produit 04394).
- Formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : Manager d'unité marchande (réf. produit 05272).

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, Prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 0382518599

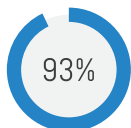
DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

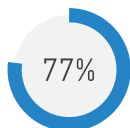
CODES ROME :

- D1209 : Vente de végétaux
- D1210 : Vente en animalerie
- D1211 : Vente en articles de sport et loisirs
- D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer
- D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

TAUX DE SATISFACTION GLOBAL



TAUX D'INSERTION A 6 MOIS



TAUX DE RÉUSSITE : 2023-2024



TAUX DE RÉUSSITE : 2024-2025



ACCESSIBILITÉ AUX PSH

En terme d'accessibilité pédagogique : si vous êtes en situation de handicap (moteur, auditif, visuel, intellectuel, psychique, maladies invalidantes) nous vous remercions de contacter directement notre référent handicap en amont de votre inscription par courrier électronique à l'adresse : referenthandicap@adaliaschool.fr

FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation : la formation est prise en charge à 100 % par l'employeur via le financement OPCO
Salaire en apprentissage est de 43 % à 100 % du SMIC.
Salaire en professionnalisation est de 55% à 100% du SMIC

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Nos formateurs sont avant tout des professionnels du commerce, forts d'une solide expérience de terrain et de qualifications reconnues, ce qui leur permet de transmettre des savoirs directement applicables en entreprise. »

MODALITES D ACCES

La procédure d'admission et d'inscription et ouverte se fait directement auprès de l'école ADALIA SCHOOL. Les candidatures sont acceptées jusqu'au début de la formation, sous réserve des places disponibles.

L'intégration peut intervenir jusqu'à 3 mois avant ou après la signature du contrat, conformément à la réglementation en vigueur.

Une fois votre dossier de candidature complété, vous serez contacté sous 48h pour fixer une date d'entretien individuel.

