

FORMATION  
FINANCÉE  
à 100 %<sup>(1)</sup>

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.



## LA FORMATION

NIVEAU VALIDÉ  
4

FORMATION  
DIPLOMANTE

PAS DE  
PRÉREQUIS

DURÉE  
1 an

ÉLIGIBLE AU  
CPF

## ADMISSION

- Âge : 15/29 ans révolus ou RQTH
- Accessible par la voie de la formation continue (nous consulter)



ACCESSIBILITÉ



Partenaire  
ERASMUS +

## ET APRÈS...

### POURSUITE D'ÉTUDES

- TP Manager d'unité marchande
- BTS management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Magasinier vendeur
- Vendeur en magasin

Aide aux  
entreprises  
jusqu'à  
6000€

## OBJECTIFS

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation.
- 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.
- Réceptionner ou participer à la réception des marchandises.
- Mettre en valeur les produits en promotion et les nouveautés.

## PROGRAMME

### CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

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

### AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- 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

Date d'enregistrement de la certification : 13/10/2022



## MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

## MÉTHODES MOBILISÉES

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

## TARIFS

- Contrat d'apprentissage : réunion d'information collective, tests de positionnement, signature d'un contrat d'apprentissage.
- Public en reconversion : recrutement sur dossier et tests de positionnement.
- Entrée permanente.
- Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.
- Contrôles continus tout au long de la formation et examens ponctuels.
- Possibilités de valider un ou plusieurs blocs de compétences.
- Formations par contrat d'apprentissage / professionnalisation : 6390 € et prise en charge par les opérateurs de compétences (OPCO). (1)
- Autres dispositifs : 14€ de l'heure.



LES **+** DU  
CFA



**DES LIENS ÉTROITS**  
avec les entreprises du secteur et  
les branches professionnelles



**1 INTERLOCUTEUR DÉDIÉ**  
aux besoins en recrutement des  
entreprises et la mise en relation



**ACCESSIBILITÉ**  
personnes à mobilité  
réduite  
Référénte handicap :  
c.thibault@cma-herault.fr



**ORGANISATION  
D'ATELIERS COLLECTIFS**  
Repas débats, ateliers d'initiative  
citoyenne, participations aux  
concours MAF



**PARTENAIRE  
ERASMUS +**



154 rue Bernard Giraudeau - CS5999- 34187 Montpellier Cedex 4  
Horaires d'ouverture : 8h30 à 12h30 - 13h30 à 17h00