

	C1.1.F.FF.TP.CV	Fiche Formation	<b>CODIFICATION ÉTABLISSEMENT</b> Date de création : 02/05/2023 Date de révision : 29/06/2023
	<b>TP Conseiller de Vente (niveau 4)</b>		Version N° : 02 Pages : 5

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout public en évolution ou reconversion professionnelle

Pour les contrats en apprentissage :

- Candidat âgé de 16 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage.
- Les jeunes âgés d'au moins 15 ans ayant accompli la scolarité du collège, de la 6e jusqu'en fin de 3e (cycle 2).
- Les personnes de plus de 30 ans pour les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu dans le cadre de contrats d'apprentissage successifs, les travailleurs handicapés, les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, à la suite d'une rupture de contrat pour raison indépendante de l'apprenti, les sportifs de haut niveau.

## PRÉ-REQUIS

### Pas de diplôme requis

Pouvoir suivre la formation dans de bonnes conditions

Niveau classe de 3<sup>ème</sup>

Une aisance à l'oral

Les bases en bureautique (Word)

## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Suivant les résultats du positionnement et de l'entretien individuel, la durée de la formation peut être de 12 mois, 18 mois ou 24 mois.

L'alternance est de 1,5 jour de formation et 3,5 jours en entreprise (possibilité d'être modulé différemment suivant les besoins de l'entreprise)

Nombre d'heures par semaine est de 35 h (10 heures de formation et 25 heures en entreprise)

Suite au premier contact un rendez-vous vous sera proposé dans un délai maximum d'une semaine.

L'intégration dans la formation peut se mettre en place dans les 15 jours.

Rédaction	Validation	Approbateur
Muriel HAMOU Fonction : F/E	Alexandra DOUILLET Fonction : RP	Jean-Yves PERRETTE Fonction : D

Pour la formation continue : Nous consulter

## **LIEU DE LA FORMATION**

I.F.A.P.E. (Initiative Formation Appui Pédagogie Emploi (le siège social)  
97 Montée de Font Vert  
SIX-FOURS (83140)

## **CONTENU DE LA FORMATION**

### **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

### **Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente**

- ✓ 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

## **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Autoformation accompagnée permettant à l'apprenant de développer ses compétences, ses connaissances, son autonomie par l'usage de supports pédagogiques variés, tout en étant accompagné par le formateur qui le guide tout au long de son parcours.

Des temps d'apprentissage collectif (Si le nombre le permet) sont organisés pour l'apprentissage par domaine et / ou niveau et / ou objectif en fonction des besoins

Applications avec études de cas- Quiz

Mise en situation professionnelle orale

Méthodes : Expositive, interrogative

## **MODALITES D'EVALUATION**

Évaluations formatives pour déterminer les compétences acquises, le progrès réalisé, et les thèmes à éventuellement reprendre.

Évaluation formative : ECF des CCP1 – CCP 2

## **PROFIL DU (DES) FORMATEUR(S)**

L'ensemble de nos formateurs métier ont une expérience professionnelle liée au titre, ainsi que des années d'expérience dans la formation.

Le formateur de bureautique, titulaire du titre de Formateur Professionnel d'Adultes, est formateur dans nos locaux depuis 2006.

## **MOYENS TECHNIQUES**

Salle de formation équipée

Tableau blanc

Ordinateurs

Vidéo projecteur

Centre ressources dans la salle (livres, classeur formation par niveau)

Accessibilité à une imprimante copieur

## **TARIF**

Pour les apprentis prise en charge de la formation par l'OPCO de l'entreprise

Pour la formation continue : Nous consulter

## **CONTACT**

Accueil de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

Téléphone : 04 94 07 16 85

Mail : [courrier@ifape.org](mailto:courrier@ifape.org)

## **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES**

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation »

Référent handicap : M. [Rémi SPINAZZOLA](#) tél : 07 61 73 12 12

## **REFERENT MOBILITE**

Mme Priscilla KERUZORET Tél : 04 94 07 16 85

## TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PRÉPARÉES

*Par rapport au titre professionnel précédent VCM*

*CFA Démarrage 2021 (Chiffre au 31/12/2022)*

*10 apprentis (en début, en cours ou en fin de formation en 2022)*

*100 % d'admission au titre professionnel en apprentissage*

*100% de poursuite en apprentissage (poursuite d'étude et emploi)*

*Satisfaction : 100% Très satisfait*

## VALIDATION DU TITRE PROFESSIONNEL

### Passage du titre professionnel prévu sur 1 jour

- ✓ Mise en situation professionnelle : 2 heures
- ✓ Entretien technique : 30 minutes
- ✓ Questionnement à partir de productions : 1 heure 10 minutes
- ✓ Entretien final : 15 minutes

Le Dossier Professionnel (DP) :

Ce document permet au (à la) candidat(e) de mettre en valeur ses compétences en décrivant, de manière détaillée et à partir d'exemples concrets, les activités professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

1. *Réussite au titre professionnel* : En cas de réussite au CCP, le représentant de l'unité départementale compétente délivre le livret de certification actualisé au candidat.

2. *Réussite partielle au titre professionnel* : le représentant de l'unité départementale compétente remet au candidat un livret de certification. A partir de l'obtention d'un ou plusieurs CCP, le candidat peut se présenter aux autres CCP constitutifs du titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre. Le candidat dispose d'un délai maximum d'un an suite à la fin de validité du titre pour se présenter au titre. Toutefois, au-delà d'un délai d'un an suivant la date de validation du procès-verbal de session par le représentant de l'unité départementale compétente d'un ou plusieurs CCP, le candidat issu d'un parcours de formation devra suivre une formation en cohérence avec le ou les CCP visés.

3. *Echec total au titre professionnel ou en cas d'absence* : le candidat issu d'un parcours de formation dispose d'un délai maximum d'un an pour se présenter à une nouvelle session titre sans obligation de suivre une nouvelle formation. Au-delà d'un an, le candidat devra suivre une formation en cohérence avec le titre visé. Dans le délai d'un an, le candidat ne peut se présenter à plus de trois sessions du titre visé. En cas d'invalidation du procès-verbal de session par le représentant de l'unité départementale compétente, la session est annulée.

## **VALEUR AJOUTEE**

Une individualisation des parcours suite à un test de positionnement (durée adaptée aux besoins de 12 à 36 mois)

Des formations en entrée et sortie permanentes (l'intégration peut se réaliser tout au long de l'année)

Un planning mis en place avec les besoins de l'entreprise.

Une personnalisation avec des appuis sur des cours.

## **SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS**

### Débouchés

- ✓ Conseiller(ère) clientèle
- ✓ Vendeur(se) expert(e)
- ✓ Vendeur(se) conseil
- ✓ Vendeur(se) technique
- ✓ Vendeur(se) en atelier de découpe
- ✓ Vendeur(se) en magasin
- ✓ Magasinier(ère) vendeur(se)

### Secteurs

- ✓ Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- ✓ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- ✓ Grands magasins
- ✓ Boutiques
- ✓ Magasins de proximité
- ✓ Négoces interentreprises
- ✓ Commerces de gros

### Poursuite de parcours

- ✓ Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial,
- ✓ Titre Professionnel Responsable petites et moyennes structures,
- ✓ Diplôme de niveau 5 (BAC +2) (Exemple : BTS Management des Unités Commerciales)