

## CONSEILLER DE VENTE RNCP37098

### INTRODUCTION :

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.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

### PUBLIC CONCERNE

Tout public

### PRE-REQUIS

Aucun

### TARIF

6 390 €

### DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION

1120 heures, 8 Mois, Formation dispensée en **présentiel**

### LIEU DE LA FORMATION

5820 avenue Christophe Colomb 97320 Saint Laurent du Maroni.

### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Rythme de formation : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise.  
Formation en présentiel.  
Prochaine rentrée le 25/03/2024.

## PROFILS DU (DES) FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine technique enseigné. Ils sont en prise directe avec les réalités du métier, ses évolutions.

## MODALITES D'EVALUATION

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 :

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au RE ;
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation ;
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE ;
- Un entretien final avec le jury pour obtenir le titre professionnel de conseiller de vente de niveau 4 (BAC).

## MOYENS TECHNIQUES

Nous veillons à apporter un environnement de travail approprié et les moyens techniques favorisant un bon apprentissage : salles accessibles, calmes et spacieuses, en lumière naturelle, climatisées, équipées et connectées, matériel pédagogique récent : ordinateurs, vidéoprojecteur, écran, logiciel.

## CONTACT

06 94 93 46 32 ou 05 94 27 37 27 : [contact@abondanceformation.com](mailto:contact@abondanceformation.com)

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation d'handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation.

## MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription sur [contact@abondanceformation.com](mailto:contact@abondanceformation.com) / Dossier d'inscription.

Le délai moyen pour accéder à l'une de nos formations est jusqu'à une semaine avant le début de la formation.

Ce délai peut varier selon la spécificité de votre projet, les prérequis à évaluer ou la durée exigée pour déposer une demande de financement.

## BLOCS DE COMPÉTENCES

Aujourd'hui, cette formation concerne tous les blocs de compétences et on ne peut pas passer un bloc.

## CONTENU DE LA FORMATION

La formation se compose de deux principaux modules, complétés par une période en entreprise.

- Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, adaptation du parcours de formation.

**Module 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.

**Module 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.

## PERFORMANCE DE LA FORMATION

- Taux de satisfaction : 95%.
- 100% des bénéficiaires suivent la formation jusqu'à son terme.

## DONNES STATISTIQUE RNCP

Certificateur : **MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.**

Date de publication de la fiche le 25-11-2022

Nombre des candidats à l'examen en juin 2024 : 4

Taux d'obtention : les résultats seront communiqués à l'issue de l'examen en 2024.

<b>Année d'obtention de la certification</b>	<b>Nombre de certifiés</b>	<b>Taux d'abandon global</b>	<b>Taux d'insertion global à 6 mois (en %)</b>	<b>Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)</b>	<b>Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)</b>
2021	3736	8.3	77	64	54

### **SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES**

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

### **EQUIVALENCES AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS (le cas échéant)**

- Sans objet

### **POURSUITE D'ETUDE**

BTS Management des Unités Commerciales (MUC) (bac +2) , BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) (bac +2) , Licence Professionnelle Commerce et Distribution (bac +3)