

# FORMATION CONSEILLER DE VENTE H/F

## OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Acquérir les connaissances et les compétences pour occuper l'emploi de Conseiller de vente
- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
- Développer des compétences et connaissances liées au secteur du BIO

## CONTENU DE LA FORMATION

- **Contribuer à l'efficacité 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 et en rendre compte
- **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 des ventes
  - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- **Comprendre son environnement professionnel & le secteur BIO**
  - S'approprier un environnement numérique et le faire vivre - connaître les règles de communication écrite
  - Le secteur du BIO :
    - Le Bio, c'est quoi ?
    - La magasin Bio
    - Les produits d'épicerie
    - Les fruits et Légumes
    - Les produits frais
    - Les éco produits
    - Le rayon cosmétique

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalités de formation : Formation en présentiel

- Apports théoriques
- Cas pratiques
- Mises en situation professionnelle
- Travaux de groupe
- Accompagnement individuel
- Accès à une plateforme e-learning

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ce titre professionnel du Ministère Chargé de l'emploi, de niveau 4, est composé de 2 blocs de compétences dénommés Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui correspondent aux grandes activités du métier de conseiller de vente H/F

**La validation du titre professionnel nécessite la réussite à l'intégralité des CCP :**

- 2 Evaluations Passées en Cours de Formation (EPCF)
- Session de validation avec un jury de professionnel·les habilité·ées



**PUBLIC/  
PRE-REQUIS**

.CAP/BEP/BAC PRO ou première expérience professionnelle en entreprise



## DURÉE DU PARCOURS

Formation en alternance de 12 mois  
455 heures de formation

Rythme de l'alternance : 2 à 3 jours par quinzaine



## DATES et délais d'accès

**Du 22 mai 2023 au 23 avril 2024**



## FINANCEMENT

- Parcours en alternance, sous contrat d'apprentissage ou sous contrat de professionnalisation de 12 mois
- 7100 euros net de taxe



## VALIDATION

Titre Professionnel du ministère chargé de l'emploi Conseiller de vente H/F (niveau 4) – N° RNCP 37098

- Possibilité de valider un ou deux CCP
- Titre ou CCP accessibles par la voie de la VAE.



## LIEU ET CONTACT

**AFC x Talis**

13 Allée des Anciennes Serres  
86280 SAINT- BENOIT

Modalités d'information et d'inscription :

Nous contacter à :

[accueil-afc@talis-bs.com](mailto:accueil-afc@talis-bs.com) **ou au 05 49 38 08 38**

Accessibilité:

nos locaux sont accessibles au public en situation de handicap

Notre référente handicap : Joëlle Garcia  
[j.garcia@talis-bs.com](mailto:j.garcia@talis-bs.com)



DATE DE MISE A JOUR : AVRIL 2023