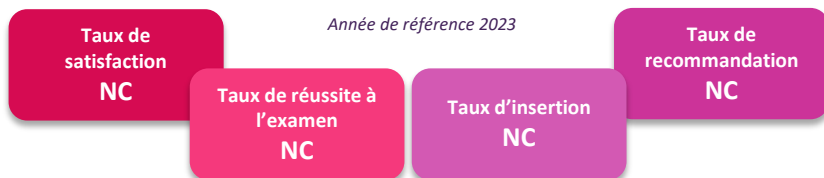


Site de La Ciotat

1171, Avenue Guillaume Dulac– 13600 La Ciotat
☎ 04.42.71.84.19 ✉ ciotat@performance-med.com

QUELQUES CHIFFRES ET TÉMOIGNAGES.....

➤ **Promo 2023** : Action en cours Chiffres Non communiqués



Site internet: www.performance-mediterranee.com

 Rejoignez nous sur Facebook : PerfoMéditerranée Formation

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE



FORMATION QUALIFIANTE DE NIVEAU 4
ÉPREUVES DE CERTIFICATION DU TITRE PROFESSIONNEL
DÉLIVRÉ PAR LA DREETS

Public : Tout public à partir de 16 ans

CONTACTEZ-NOUS

Horaires d'ouverture :
Du lundi au vendredi
De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Présentation du métier: NSF 312 T – ROME D1106/D1214 D1212/D1211 D1209/D1210 –

FORMACODE 34502

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente. Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, Grandes et moyennes surfaces spécialisées, Grands magasins, Boutiques, Magasins de proximité, Négoce interentreprises, Commerce de gros. 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. Il actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents. Il analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats. Il est force proposition auprès de sa hiérarchie afin d'améliorer les ventes. Face au client il adopte une posture d'expert-conseil, construit une argumentation individualisée qui intègre le renouvellement durable. Sur les réseaux sociaux, il veille constamment à l'e-réputation de son enseigne, construit une relation d'échanges visant la fidélisation des clients. Son activité implique la station constante debout, de travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors en horaire décalées. De plus, il est amené à déplacer des charges lourdes.

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Occuper un poste de Conseiller de vente, Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil...
- Mettre en œuvre les compétences techniques et professionnelles liées au métier

► DEROULEMENT ET METHODE DE LA FORMATION :

- Performance Méditerranée s'engage à mettre en œuvre un accompagnement personnalisé, les moyens nécessaires à la réussite du diplôme visé ou l'acquisition des compétences et l'accès à l'emploi.
- La formation en présentiel pourra se dérouler en modalité hybridation avec l'introduction de séquences pédagogiques assurées en distanciel utilisant des outils digitaux synchrones et asynchrones (Google meet, Skype, Zoom, Google drive, Kahoot, plateforme LMS Moodle, prêt de Pc portables ...)
- L'équipe pédagogique garantit la cohérence et le suivi de la progression de chaque participant : suivi et évaluation de la progression, individualisation des parcours, accompagnement à la recherche de stage et d'emploi, sécurisation des parcours, suivi en entreprise (cas échéant).
- Modalité de la formation : en présentiel (avec possibilité d'hybridation)

► MODALITES D'ACCESSIBILITE DES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP :

- Performance Méditerranée peut mettre en œuvre des aménagements pour l'accueil, accompagnement et suivi des personnes en situation de Handicap ou ayant des troubles dys.
- Le référent handicap intervient en cas de nécessité et en relation avec l'Agefiph et les prestataires spécifiques selon le handicap (Isatis, Urapéda, Émergence Pac...) pour adapter le parcours de formation, notamment les séquences pédagogiques assurées en distanciel. Pour toute demande d'aménagement et/ou de compensation, s'adresser au **Réfèrent Handicap** Philine FERREIRA 04 42 71 84 19 – p.ferreira@performance-med.com

► UN PARCOURS ADAPTÉ A VOTRE SITUATION :

- Parcours de formation personnalisé en fonction des diplômes et/ou de l'expérience professionnelle, Possibilité d'allègement de parcours, Nous consulter

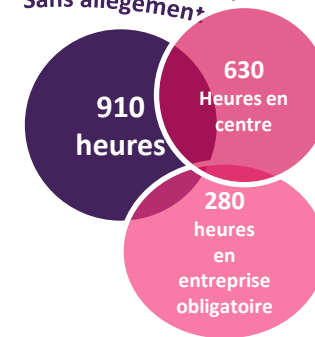
► MODALITE DE VALIDATION :

- Présentation au Titre Professionnel délivré par la DREETS
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION :

- Consulter notre site internet ou nous contacter

Durée de la formation
Sans allègement*



Tarifs et

Financements:

- Formation gratuite et rémunérée pour les demandeurs d'emploi avec un financement par le Conseil Régional Sud PACA et cofinancement FSE
- Formation gratuite pour les demandeurs d'emploi avec un financement Pôle Emploi
- * Autres financements possibles : CPF, Transition Pro, Individuel, Plan de développement des compétences salariés :

* Prix indicatif (sous réserve d'acceptation d dossier et pour un parcours complet :

À partir de 9,50 €/heure

► DEBOUCHES ET POURSUITE DE PARCOURS :

- Vers l'emploi (assurer un poste de conseiller de vente, Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil, Vendeur technique, Vendeur en atelier de découpe, Vendeur en magasin, Magasinier vendeur
- Vers une formation qualifiante : TP niveau 5

Prérequis et modalités d'entrée en formation :

- Avoir un projet professionnel validé par une immersion prof., une enquête métier, une expérience professionnelle dans le domaine
- Maîtriser les règles de communication et expression écrite et orale
- Maîtriser les règles simples de calculs et raisonnement logique
- Utiliser les outils informatiques et numériques
- Dossier et tests de positionnement
- Entretien de motivation
- Prescription et commission de validation (selon le financement)

► PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Compétences Professionnelles :**
 - * CCP 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
 - * CCP 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
 - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- **Modules complémentaires :**
 - * Valeurs de la République
 - * Transition numérique
 - * Enjeux climatiques
 - * Français
- **Compétences transverses :**
 - Intégrer les techniques de recherches de stage et d'emploi
 - Se préparer à la validation