

Site de Vitrolles

3 Impasse de l'Escounière 13127 Vitrolles

☎ 04 42 71 84 19 ✉ vitrolles@performance-med.com

QUELQUES CHIFFRES ET TÉMOIGNAGES.....

➤ Non communiqué : 1^{ère} année de réalisation

Taux de
satisfaction
NC

Taux de réussite à
l'examen
NC

Taux d'insertion
NC

Taux de
recommandation
NC

Site internet: www.performance-mediterranee.com

 Rejoignez nous sur Facebook : PerfoMéditerranée Formation

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE MODULE PRODUITS DE LUXE ET ANGLAIS



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 :

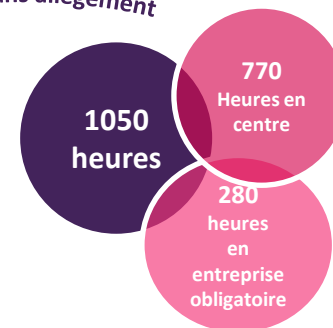
A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Occuper un poste de Conseiller de vente, Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil...
- Mettre en œuvre les compétences techniques et professionnelles liées au métier
- Pratiquer un niveau d'anglais adapté à la vente en boutique de luxe (TOEIC)

► DEROULEMENT ET METHODE DE LA FORMATION :

- Performance Méditerranée s'engage à mettre en œuvre un accompagnement personnalisé, les moyens nécessaires à la réussite du titre visé et l'accès à l'emploi
- L'équipe pédagogique et experte dans le domaine de la formation garantit la cohérence et le suivi de la progression de chaque participant :
 - suivi et évaluation de la progression pédagogique
 - 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

Durée de la formation
Sans allègement



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

- Performance Méditerranée peut mettre en œuvre des aménagements pour l'accueil, l'accompagnement et le suivi des personnes en situation d'handicap. Contactez nous afin d'étudier les possibilités d'aménagements et/ou compensation.

► UN PARCOURS ADAPTE 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 Conseiller de Vente, délivré par la DREETS

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION :

– Consulter notre site internet ou nous contacter

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
- Maitriser les règles de communication et expression écrite et orale
- Maitriser 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 :

- * Anglais
- * Module Produits de Luxe
- * Enjeux climatiques
- * Valeurs de la République
- * Transition numérique
- * Français

• Compétences transverses :

- Intégrer les techniques de recherches de stage et d'emploi
- Se préparer à la validation