

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 4 (BAC)

Objectifs attendus

<https://www.titrepro-vcm.com>

- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

Profil

<https://www.titrepro-vcm.com>

Vendeur(se), Vendeur(se) expert(e), Vendeur(se) conseil, Vendeur(se) technique, Conseiller(ère) de vente.

Pré-requis / Conditions d'admission

<https://www.titrepro-vcm.com>

- Être demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi, à l'APEC, en Mission Locale ou bénéficiaire du Contrat de Sécurisation Professionnelle, d'un Congé Individuel de Formation, de l'Aide Individuelle à la Formation et/ou du Compte Personnel de Formation

Avoir impérativement une première expérience de 3 mois minimum dans la vente

Une procédure de validation des acquis professionnels peut permettre l'admission d'un candidat qui ne serait pas titulaire d'un CAP/BEP.

Avoir un niveau CAP/BEP ou équivalent

Avoir une bonne communication oralement (comprendre s'exprimer), mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Alydrine Formation

CFA



Le centre de formation Alydrine fournit des titres professionnels reconnus par le ministère du Travail mais aussi de l'éducation nationale, qui sont obtenus sous forme de contrats d'apprentissage ou de contrats professionnels dans un délai d'un an afin de rentrer dans le monde du travail.

Date de fondation: 2018

Fondatrice: Ana CORREIA

Coordonnées : 09 88 30 88 26 / 06 65 29 46 34

recrutement@alydrine-formation.com

site : www.alydrine-formation.com

Adresse : 279 Rue Charles de Gaulle Flins-sur-Seine

En partenariat :



Financement de la formation



Profils Sociaux



Les personnes ont également demandé

Quel est le métier d'un.e vendeur.se Conseil en Magasin ?

Le - La vendeur(se)-conseil en magasin met en valeur les produits de son magasin afin d'atteindre ses objectifs de vente. Le vendeur conseil approvisionne son linéaire, met en valeur les nouveaux produits, informe les clients sur les caractéristiques, les guide dans leur choix en espérant un acte d'achat.

Quels sont les blocs de compétences ?

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
Vendre et conseiller le client en magasin

À chaque bloc de compétences s'ajoutent en complément :

- Une journée collaborative en sous-groupes autonomes
- Une demi journée d'e-learning : Business English, relation client, communication, business development, management au projet professionnel des apprenants
- Une journée dédiée à l'évaluation des acquis

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 4 (BAC)

DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

<https://www.titrepro-vc.com>

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

VENDRE CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

<https://www.titrepro-vc.com>

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Les personnes ont également demandé

Comment obtenir la certification ?

Chaque participant bénéficiera d'un accompagnement à la certification.



Quel est le rythme de la formation ?

Formation alternance: 3 semaines entreprise/1 semaine formation sur 12 mois
Formation en continue: 7 mois dont 2 mois de stage en entreprise



Les dates d'entrée ?

Septembre 2022
Octobre 2022
Mars 2023
Octobre 2023



Comment peut-on financer la formation ?

Financement personnel / Co-financement
Plan de développement des compétences
Compte Personnel de Formation (CPF)
CPF Transition professionnelle
Contrat de Sécurisation Professionnelle
Aide Individuelle à la Formation (AIF)

