

**Domaine :** Commerce en magasin

**Public :** tout public

**Prérequis :** Cette formation est ouverte à tout public titulaire d'un diplôme de niveau 3, CAP ou BEP ou équivalent.

**Délais d'accès :** Deux sessions de formation par an.

**Durée initiale :** environ 7 mois (100% formation + stage)

**Durée alternance :** 12 mois (75% entreprise + 25% formation)

**Durée :** individualisée selon dossier

**Tarif :** à partir de 10€/heure HT\*

*\*Hors montage du dossier et conseil sur les dispositifs de financement*

*\*Prix réservé inter-entreprise à Lyon*

**Groupe :** 2 à 10 personnes

#### Objectifs de la formation :

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.

#### Aptitudes :

• Connaître l'environnement de travail lié au poste

#### Compétences :

• Gestion et animation de son rayon

• Assurer la vente des produits

• Personnaliser l'accompagnement client

#### Méthodes mobilisées :

• Formation présentielle

• Apports théoriques et expérientiel

• Exercices pratiques (Atelier et gamification)

Nous mettons à disposition des stagiaires une salle informatique, équipée d'une connexion internet, d'un tableau blanc, d'un paperboard, ainsi que d'un vidéoprojecteur.

Chaque stagiaire reçoit un support de cours.

#### Modalités d'évaluation :

• Évaluation intermédiaire

• Dossier professionnel

• Entretien avec le jury

**Accessibilité :** En mesure de prendre les dispositions nécessaires pour accueillir toutes personnes en situation d'handicap.



## Titre Professionnel – Conseiller de vente

### Contenu pédagogique :

#### 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

#### Le Plus de PLATINIUM:

• Préparation à la recherche d'emploi/ stage

• Remise à niveau sur les modules:

• Écrit professionnelle et français

• Communication non violente

• Gestion de situation délicate

• Prise de parole en public

• Préparation aux examens

#### Options au choix:

• Anglais professionnelle

• Digital - Web