



FORMATION

Conseiller de vente

Le conseiller de vente (RNCP 37098) exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. 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.



À distance

450 h de formations à distance avec des formateurs

Les



- Des visioconférences avec nos formateurs qui préparent aux défis concrets du monde du travail
- Une plateforme de cours en autonomie avec des quizz de vérification des connaissances
- un BAC délivré par le Ministère du Travail

OBJECTIFS

- A l'issue de la formation vous contribuerez à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal et améliorerez l'expérience client.

Les objectifs des compétences principales maîtrisées à l'issue de la formation :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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

Les secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce titre :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)
77	64

PROGRAMME DE LA FORMATION

PARCOURS 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

205h

- Assurer une veille professionnelle et commercial
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

PARCOURS 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

210h

- 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

PROGRAMME DE LA FORMATION

Mode d'évaluation finale du Bloc : 02 h 00 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi. Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.

La mise en situation comporte cinq parties :

1. Pendant 60 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives : - au traitement de la réception de marchandises - à la préparation d'une opération promotionnelle Il prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.
3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.
4. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente à l'aide de ses fiches "produit".
5. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.

- Entretien technique : 00 h 30 min

L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.

Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.

Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, le renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.

- Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'examen, le candidat conçoit :

- un diaporama ;
- douze fiches "produit". Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches "produit".

Entretien final : 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03 h 55 min

PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

- Jeune âge de 16 à 29 ans révolus par la voie de l'apprentissage
- Jeune âgé de 18 à 25 ans révolus ou demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus par la voie de la professionnalisation.
- Apprenant dans le cadre de la formation continue.
- Titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 (BAC)

ACCOMPAGNEMENT

- Un accompagnement pertinent à la recherche de stage pour la période d'immersion professionnelle possible grâce à notre réseau de plus de 2000 entreprises partenaires.
- Un accès illimité à la plateforme de formation digitale, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement offre à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- Un accompagnement individuel régulier : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les coordinatrices pédagogiques.
- Des formateurs, enseignants et professionnels choisis en fonction de leurs expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnels choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnels apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum. Avec réponse aux forums de cours, messageries privées, animation de livre pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- Un accompagnement personnalisé vers l'emploi.
- Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**



COMMENT ÇA SE PASSE ?

- Inscription et démarrage toute l'année
- Durée de référence de l'action de formation (en heures) hors stage en entreprise : conformément au décret n°2018-1341 du 28 décembre 2018 - Art. D 6313-3-1, le temps forfaitaire d'étude de cette formation est évalué à 450h (hors le temps en entreprise prévu selon le programme de formation - temps entreprise conseillé ou obligatoire - et les conditions pré-requises du candidat).
- Au-delà des heures de formations prévues, le stagiaire aura la possibilité de se connecter de façon illimitée et à tout moment dans le cadre du complément de sa formation.
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera différentes activités d'apprentissage portées par la plateforme de formation en ligne. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

SUIVI ET ÉVALUATIONS

Suivi d'assiduité :

Le suivi d'assiduité est disponible sur la plateforme de formation en ligne. L'apprenant dispose des informations relatives à ses temps de connexion, d'avancement dans son parcours pédagogique et d'évaluation, ainsi que ses notes. Le service pédagogique assure une veille sur l'assiduité de chaque apprenant afin d'éviter le décrochage durant la formation.

Ils sera fourni sur simple demande une attestation d'assiduité de formation en fin de formation qui retracera l'activité complète de l'apprenant au cours de sa formation (temps de connexion, répartition des activités).

Évaluations :

Des évaluations ponctuent l'ensemble de la formation, corrigées et notées par les formateurs experts du parcours de formation afin de valider les compétences acquises. Le temps conseillé pour effectuer l'évaluation est indiqué lors du téléchargement des consignes et énoncés.

CERTIFICATION

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP/ bloc de compétences - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal = module 1

CCP/Bloc de compétences - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal = module 2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Différentes modalités pédagogiques peuvent être mise en place en fonction de la thématique des cours :

Cours :

- Des objectifs pédagogiques clairement définis et présentés
- Un contenu au format vidéo, découpé en séquences courtes et facilement assimilables
- De nombreux exemples et mises en application
- Une synthèse pour récapituler les éléments clés
- Des classes virtuelles synchrones animées par un formateur

Étude de cas :

- Un cas concret à étudier pour mettre en application ce que l'on vient de voir

Synthèse :

- Pour chaque partie du cours, un focus sur un point spécifique qui nécessite une attention et un développement particuliers

Focus :

- Pour chaque partie du cours, un résumé synthétique, l'essentiel à retenir de cette partie
- Au format vidéo et au format "fiche" pour s'adapter à tous les profils de mémorisation

Flash cards :

- Des cartes de révisions rapides sur des notions à connaître
- Un moyen ludique de mémoriser

Quiz :

- Pour s'entraîner, vérifier ses connaissances et sa bonne compréhension du cours

Podcast :

- Pour décrypter le cours en l'abordant sous un autre angle
- Des témoignages d'étudiants et d'enseignants, pour revoir certaines difficultés, les pièges à éviter, la différence théorie/ pratique, ou encore les évolutions du domaine

La mise en situation :

La mise en situation professionnelle dure 4 heures et 30 minutes. Elle se déroule dans un contexte de magasin fictif, où le candidat réalise différents travaux à l'aide de consignes spécifiques. Le candidat dispose d'un dossier papier comprenant les consignes et les documents nécessaires ainsi que d'un dossier informatique comprenant les maquettes préétablies nécessaires. Les outils bureautiques utilisés incluent des logiciels de traitement de texte et de tableur pour renseigner les maquettes.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La mise en situation : PARCOURS 1

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.

Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.

La mise en situation comporte trois parties :

1. Pendant 45 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives au traitement de la réception des marchandises.
2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.
3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.

- Entretien technique : 00 h 30 min

L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.

Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.

Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.

- Questionnement à partir de production(s) : 00 h 50 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'examen, le candidat conçoit :

- un diaporama ;
- Douze fiches "produit".

Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 20 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches "produit".

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 02 h 35 min

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La mise en situation : PARCOURS 2

Mise en situation professionnelle : 00 h 45 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.

Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.

La mise en situation comporte trois parties :

1. Pendant 15 min, le candidat prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
2. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente. En amont de la session d'examen, le candidat conçoit douze fiches "produit". L'un des membres du jury choisit un produit parmi les douze fiches et assure le rôle d'un client.
3. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.

Questionnement à partir de production(s) : 00 h 30 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de la mise en situation professionnelle.

En amont de l'examen, le candidat conçoit un diaporama.

Pendant 15 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 15 min

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

ÉQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS

- Certificats ou diplômes dans le commerce et la vente : D'autres formations en commerce, vente ou gestion peuvent partager des modules ou des compétences communes, permettant ainsi de valider certaines parties de la formation.
- Expérience professionnelle : Les compétences acquises via une expérience professionnelle significative dans le domaine du commerce ou du management peuvent être évaluées par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) pour obtenir certaines équivalences.
- Vers des formations de niveau supérieur : Après l'obtention de ce titre, les apprenants peuvent poursuivre vers des formations de niveau 6 (niveau Licence ou Bachelor) dans des domaines tels que le management stratégique, le marketing, ou encore la gestion des entreprises.
- Vers des spécialisations : Il est également possible de se spécialiser dans des secteurs spécifiques du commerce, comme le e-commerce, la gestion de la chaîne logistique, ou le management international.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Après avoir compléter et transmis le dossier d'inscription, vous aurez un entretien individuel avec un chargé d'admission et de placement qui fera le point avec vous pour vérifier votre admissibilité. Si votre candidature est admissible, vous serez notifié dans les plus brefs délais et pourrez ainsi intégrer la prochaine session de formation disponible. Vous recevrez une réponse sur votre admissibilité au plus tard 3-5 jours suite à votre inscription.

Prix public : 3490 € TTC (Gratuit pour les apprentis)

ACCESSIBILITÉ ET RÉFÉRENT HANDICAP ET INCLUSION

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Chaque apprenant est accompagné grâce une pédagogie de qualité et de proximité. A ce titre, nos formations sont conçues pour que chaque apprenant en situation de handicap puisse pleinement en bénéficier, et pour prévenir les difficultés relationnelles, organisationnelles ou matérielles qui pourraient être rencontrées. Dans le cadre de l'analyse des besoins des apprenants et du recueil des attentes, nous demandons aux apprenants qui auraient des besoins spécifiques de nous le signaler afin que nous puissions envisager les mesures nécessaires avec eux.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Dans le cadre de notre engagement à offrir une formation de qualité et conforme aux standards Qualiopi, nous proposons une assistance technique et pédagogique dédiée à tous nos apprenants.

1. Assistance Technique : Pour garantir une expérience d'apprentissage fluide et efficace, notre support technique est disponible pour vous aider avec toute difficulté technique rencontrée lors de l'utilisation de nos plateformes d'apprentissage en ligne. Vous pouvez contacter notre équipe technique :

- Par email : admissions@chrtalent.fr
- Horaires : Du lundi au vendredi de 9h à 17h

2. Assistance Pédagogique : Pour soutenir votre parcours d'apprentissage et maximiser votre réussite, notre équipe pédagogique est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions liées au contenu des cours, aux méthodologies employées et à la progression de votre apprentissage. Nos formateurs sont accessibles :

- Par rendez-vous individuel : Planifiez une session selon votre disponibilité
- Séances de tutorat en groupe : Disponibles chaque semaine (voir le calendrier des sessions)
- Forum dédié : Posez vos questions à tout moment sur notre forum en ligne pour une réponse rapide de nos formateurs ou de vos pairs.
- Nous nous engageons à vous fournir un environnement d'apprentissage enrichissant et accessible, répondant à tous vos besoins techniques et pédagogiques.

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**

CONTACTS UTILES

Formateur
Réfèrent Pédagogique



Bigot Marseille
rama@chrtalent.fr

Formatrice
Réfèrent Pédagogique



Samir Fajr
admissions@chrtalent.fr

Chargé d'Admissions et de Placements
Réfèrent handicap



Bridi
+33 7 44 30 90 21
acylboubaker.pro@gmail.com

Directeur
Réfèrent Qualité Conformité



Arash Mortazavi
+33 6 95 68 68 99
admissions@chrtalent.fr

Assistant pédagogique



NOM Prénom
Numéro
Mail

Assistante pédagogique



NOM Prénom
Numéro
Mail



NOM Prénom

Numéro

Mail



NOM Prénom

Numéro

Mail



Selma

07 44 31 70 48

Aafizakariapros@gmail.com



Marc Duarte

07 44 31 70 48

Aafizakariapros@gmail.com



NOM Prénom

Numéro

Mail

CONTACTEZ-NOUS !

**POUR T'INSCRIRE CONTACTE NOUS PAR
MAIL À admissions@chrtalent.fr**