

TITRE PROFESSIONNEL

Conseiller de vente

Niveau 4 | Code RNCP 37098 | Codes NSF : 312 | Formacode 34502 | Date d'échéance : 15-12-2027

Public concerné

Cette formation est destinée à des demandeurs d'emploi de plus de 16 ans et aux salariés d'entreprise en reconversion professionnelle.

Accessible aux apprenants en situation de handicap.

Prérequis, modalités et délai d'accès

- Participation à une information collective
- Un entretien de motivation
- Des tests écrits pour valider les compétences linguistiques

Possibilité d'entrées et sorties permanentes

Présentation générale (Problématique, intérêt)

Le conseiller de vente 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.

Objectifs

En entreprise

- Participation à la tenue, à l'animation du rayon et aux résultats du point de vente
- Contribution à l'accueil client et répondre à leurs besoins
- Optimisation du rayon pour améliorer les ventes
- Connaissance des produits alimentaires et boissons
- Développement des savoirs être (autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilité...)

En formation

- Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise
- Mise en place de cas pratiques et de situations concrètes en lien avec le monde de l'entreprise
- Participation à des activités pédagogiques et à des visites d'entreprise

Contenu de la formation

MODULES GENERAUX

CCP1 : Vendre et conseiller le client en magasin (218 heures)

Module 1 : Négociation et relation client (106 heures)

Module 2 : L'entreprise dans son environnement (66 heures)

Module 3 : Mercatique (46 heures)

CCP 2 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace vente (200 heures)

Module 4 : Implantation des produits en magasin (70 heures)

Module 5 : Merchandising (60 heures)

Module 6 : Gestion commerciale (70 heures)

MODULES ADDITIONNELS

Module 7 : Savoir être professionnel : comment agir et interagir dans mon contexte professionnel, égalité, parité (18 heures)

Module 8 : Accompagnement à la certification et insertion professionnelle + bilan (35 heures)

Module 9 : Informatique commerciale (certification TOSA) (23 heures)

Module 10 : Gestes et postures + SST (21 heures)

Module 11 : Développement durable (8 heures)

Durée

Pas de formation programmée en 2024/2025

Résultats

Taux de réussite 100 % en 2023
80 % insertion professionnelle

Modalité d'acquisition de la certification

Acquisition des compétences

- Evaluations individuelles écrites, théoriques et pratiques
- Evaluations et bilans au cours de la visite de stage
- Epreuves terminales

Evaluation de la perception de la formation

- Bilan chaque semestre de fin de formation
- Entretien individuel mensuel ;
- Bilan de stage ;
- Enquêtes post-formation par le Conseil Régional
- Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire/final).

Modalités pédagogiques

+ de la MFR :

- Alternance de périodes à la MFR et en entreprise
- Intervention de professionnels
- Visites d'études
- Etudes de cas et mise en situations professionnelles
- Temps de travail collectif et individuel
- Accompagnement individualisé
- Aide à la préparation de la certification
- Magasin et boutique pédagogiques

Moyens techniques

- Salle de cours équipées de vidéoprojecteurs et WIFI
- Ordinateurs portables à disposition ;
- Ecran interactif ;
- Livret de stage.

Compétences / Capacités professionnelles visées

COMPÉTENCES GÉNÉRALES

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles,
- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle,
- Développer sa motricité,
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon,
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente,
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier,
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires,
- Animer un espace de vente de produits alimentaires,
- S'adapter à des enjeux particuliers.

Responsable de l'action, contact

Mme Marie-Françoise RIOJA
Responsable de la Formation Continue
Tél : 03 81 81 33 14
Mail : marie-francoise.rioja@mfr.asso.fr
Site web : www.mfrmorre.fr

Financements

Formation financée par le Conseil Régional
Possibilité de financement d'un CPF (Compte Professionnel de Formation)
Financement personnel : 3300 €

Lieu

Maison Familiale Rurale de MORRE
11 rue des planches 25 660 MORRE
@ : mfr.morre@mfr.asso.fr
☎ : 03 81 81 33 14

Site : www.mfr-morreformation.com

Site accessible aux personnes en situation de handicap
Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »

- Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village.
- En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon

Durée

5 jours en cours / 6 jours en entreprise

35 heures hebdomadaires

Sur l'année : 45% en cours / 55% en entreprise

Heures de formation :

343 heures (soit 11 semaines) en cours (MFR)

315 heures (soit 9 semaines) en milieu professionnel

5 mois de formation

Formateurs, animateurs et intervenants

Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétent dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.

Suivi de l'action

Modalité de suivi :

- Entretiens individualisés de suivi
- Entretiens tripartites avec l'entreprise
- Coaching adapté aux entretiens de recrutement
- Visites en milieu professionnel
- Emargement hebdomadaire des stagiaires
- Suivi à travers le livret d'alternance
- Attestation de formation
- Enquête post-formation
- Bilans avec le Conseil Régional

Débouchés

- MÉTIERS :

- Employé(e) libre-service
- Employé(e) commercial(e)
- Employé(é) en rayon alimentaire
- Vendeur en agrofouritures
- Hôte(sse) de caisse

- SECTEURS D'ACTIVITÉ :

- Grande distribution
- Magasins spécialisés (épicerie, bio...)
- Commerces de proximité
- Commerces artisanaux

Evaluation de l'action

Evaluations individuelles

Examen oral devant un jury de professionnels (présentation d'une étude de cas)

- Examen écrit sur la présentation d'un rapport de stage
- Bilans au cours d'une visite en entreprise ;
- Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) dépendant du Ministère du Travail

Modalités complémentaires :

Une fiche d'évaluation en milieu professionnel chaque semestre ;
Bilan semestriel sous la forme d'un questionnaire ;
Evaluation de la perception de la formation -
Accueil ; Bilan de stage ;
Entretien individuel (tutorat + entretiens parents) ;
Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire et final).

Partenaires de la formation

REGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Version 2024
Mise à jour le 04/09/2024