

À SAMER, CULTIVONS LES RÉUSSITES !

Formez-vous aux métiers de la Vente



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation
par apprentissage

Titre Professionnel
CONSEILLER DE VENTE





CONSEILLER DE VENTE

CONSEILLER CLIENTÈLE, VENDEUR EXPERT, VENDEUR CONSEIL, VENDEUR TECHNIQUE, VENDEUR EN ATELIER DE DÉCOUPE, VENDEUR EN MAGASIN, MAGASINIER VENDEUR

OBJECTIFS VISÉS

- Acquérir les compétences nécessaires au métier de Conseiller de Vente.
- Valider le Titre Professionnel reconnu par le Ministère du travail.

PUBLIC CONCERNÉ

- avoir moins de 30 ans avec un CAP
- avoir une 1^{re} année de BAC PROFESSIONNEL.

MODALITÉS, DÉLAIS D'ACCÈS

- À titre indicatif 15 jours.
- Autres situations nous consulter.

DURÉE DE LA FORMATION EN APPRENTISSAGE

DE SEPTEMBRE À JUIN

- 12 semaines en centre (400 heures)
- 25 semaines en entreprise (875 heures)

CONTENU

- CCP1 - CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

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

- CCP2 - AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- Assurer le suivi des ventes.
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

EXAMEN

- Examen en épreuve terminale courant Juin.
- 2 épreuves correspondent à 2 CCP (Certificat de Compétences Professionnelles). Si une seule des deux n'est pas validée, le candidat a 5 ans pour valider la seconde.



Népas pas jeer sur le wdo publico Héro en pagé à l'impresion: OPVAL.COM A BREVILLE - 06 22 27 04 31 - 2011.2.002

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES



Formation
par apprentissage
Titre Professionnel
CONSEILLER DE VENTE

www.mfrsamer.com



284 Rue de Questrecques. 62830 Samer
03 21 33 53 29 • mfrsamer@mfr.asso.fr