

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 vole publico Héno 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