

Titre professionnel - Conseiller de vente

PUBLIC CONCERNÉ	Toute personne souhaitant apprendre à vendre et conseiller efficacement
PRÉ-REQUIS	Niveau équivalent BAC requis
DURÉE DE LA FORMATION	Forfaitaire : 60h de mentorat individuel
TARIFS	Prix incluant le coût de la certification : 9150.00€
MODE	Formation à distance individuelle avec entrées permanentes !! Personnes en situation de handicap, prenez contact avec l'organisme responsable en amont de la formation pour une adaptation des modalités en fonction de vos besoins
CERTIFICATION	* Certification : Titre professionnel - Conseiller de vente
PRÉ-REQUIS TECHNIQUES	Matériel nécessaire : • Un micro-ordinateur par personne • Connexion internet • Casque avec micro recommandé ou intégré à votre ordinateur • Webcam recommandée • Logiciel propre à la formation choisie selon la formation choisie
OBJECTIFS OPERATIONNEL / RESULTAT ATTENDUS	Se certifier au titre professionnel "Conseiller en vente" en présentiel dans l'un centre habilité à évaluer de votre choix en France : Mise en situation professionnelle : 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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Maîtrise de la veille professionnelle et commerciale
 Compréhension de la gestion des flux marchands
 Compétences en merchandising
 Analyse des performances commerciales
 Aptitude à rendre compte de ses performances
 Représenter efficacement une unité marchande
 Conseiller les clients
 Assurer un suivi des ventes
 Contribuer à la fidélisation des clients dans un environnement omnicanal

PROGRAMME

Module 1 : Veille Professionnelle et Commerciale

Importance de la veille professionnelle et commerciale.
 Méthodes et outils de veille (internet, réseaux sociaux, benchmarking, etc.).
 Analyse des tendances du marché.

Exercices : Recherche et analyse d'informations pertinentes sur un produit ou un secteur spécifique.

Élaboration d'un rapport de veille présentant les principaux résultats obtenus.

Module 2 : Gestion des Flux Marchands

Compréhension des flux marchands (approvisionnement, stockage, distribution).

Optimisation des flux logistiques.

Gestion des stocks et des approvisionnements.

Exercices :

Simulation de gestion de stock en fonction de différents scénarios de demande.

Élaboration d'un plan d'approvisionnement pour un produit donné.

Module 3 : Merchandising

Principes de base du merchandising.

Organisation de l'espace de vente.

Mise en valeur des produits.

Exercices :

Création d'un planogramme pour une section de magasin.

Analyse critique de l'agencement d'un rayon et propositions d'amélioration.

Module 4 : Analyse des Performances Commerciales

Collecte et analyse des données de vente.

Interprétation des indicateurs de performance (CA, marge, rotation des stocks, etc.).

Reporting et présentation des résultats.

Exercices :

Analyse des performances d'un produit sur une période donnée et identification des leviers d'amélioration.

Présentation des résultats sous forme de tableau de bord ou de rapport.

Module 5: Représentation de l'Unité Marchande et Valorisation de l'Image

Comprendre l'identité de l'unité marchande

Maîtriser les techniques de communication verbale et non-verbale

Savoir présenter les produits/services de l'unité marchande

Exercices pratiques: Simulation de présentation des produits/services avec feedback personnalisé

Module 6 : Conduite de l'Entretien de Vente

Maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente (accueil, découverte des besoins, argumentation, conclusion)

Adapter son discours en fonction du client et de ses besoins

Savoir répondre aux objections et traiter les réclamations

Exercices pratiques: Jeux de rôle pour simuler des situations de vente avec différentes typologies de clients

Module 7: Suivi des Ventes

Comprendre l'importance du suivi des ventes dans la gestion de la relation client
Utiliser des outils de suivi des ventes (tableaux de bord, logiciels CRM, etc.)
Analyser les résultats des ventes et identifier les axes d'amélioration

Exercices pratiques: Analyse de cas pratiques de suivi des ventes et proposition de solutions adaptées

Module 8: Fidélisation et Consolidation de l'Expérience Client

Comprendre les enjeux de la fidélisation client dans un environnement omnicanal
Proposer des actions de fidélisation adaptées à différents profils de clients
Gérer les situations de mécontentement et transformer les clients insatisfaits en ambassadeurs de la marque

Exercices pratiques: Élaboration d'un plan de fidélisation client et simulation de gestion de réclamations

RÉSUMÉ PROGRAMME ATTENTION : nous ne fournissons pas de elearning pour cette formation. Votre intervenant vous fournira des exercices à réaliser. nous conseillons de fournir 200h de travail personnel pour accéder au titre dans les meilleures conditions

AVANTAGES Mentorat individualisé et 100% adapté au candidat.

Statistiques :
Nombre d'inscrits en formation : 0
Taux de présentation à l'examen : N/A
Taux de réussite : N/A
Taux d'insertion global : N/A
Taux d'insertion dans le métier : N/A

COMPÉTENCES / OBJECTIFS

- 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

ENCADREMENT

Formateurs : Des professionnels possédant au moins trois années d'expérience dans le domaine concerné, qui s'engagent également à participer à une formation annuelle.

Coordinateur pédagogique : Titulaire d'un diplôme de niveau Bac+5 et justifiant d'au moins deux ans d'expérience dans le secteur de la formation.

Responsable technique : Diplômé en ingénierie.

MODALITÉ

- Un conseiller référent est à votre disposition pour un accompagnement

ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

personnalisé, caractérisé par une disponibilité élevée et des interactions régulières.

- Posez vos questions concernant les formations directement sur la plateforme, où vous serez rapidement mis en contact avec un interlocuteur dédié.
- Le coordinateur pédagogique est accessible par téléphone ou email avec une promesse de réponse sous 48 heures les jours ouvrables, et peut également être contacté via la plateforme.
- Des sessions de visioconférence sont programmées tout au long de la formation pour faciliter l'apprentissage et l'interaction.

MODALITÉ ASSISTANCE TECHNIQUE

Une équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans la résolution de tout problème technique ou pour vous guider afin d'optimiser votre expérience de consultation de la formation ou d'interaction avec votre formateur.

Support technique : possibilité de contacter le support technique par email directement sur la plateforme / délais de réponse par email sous 48h maximum, jours ouvrés

L'équipe est également joignable par téléphone au 04 77 39 99 02 ou par email support@suivremaformation.fr du lundi au vendredi, de 9h à 12h et de 14h à 18h.

TRAVAUX ET ÉVALUATION

Travaux et évaluation intermédiaire

- Tests d'évaluation et de progression
- Exercices en lignes
- Echanges avec le formateur

Travaux et évaluation finale

- Pour les formations : passage d'une certification en ligne ou en centre selon la certification et le bénéficiaire
- Pour les bilans de compétence : remise de la synthèse de fin de bilan de compétence

MOYENS TECHNIQUES

- Mise en place d'une plateforme de formation avec un compte utilisateur et mot de passe selon la formation choisie
- Mise en place d'heures de mentorat réalisées en lien avec un formateur sur une plateforme de visionconférence ou par téléphone
- Echanges d'emails et échanges téléphoniques

MODALITÉS D'ACCÈS

Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable pour remplir votre recueil de besoin.

Nous vous proposons ainsi un entretien téléphonique avec un conseiller en formation au 04 11 93 18 70, de 9h à 18h pour vous accompagner dans le choix et l'adaptabilité de votre formation.

ACCESSIBILITÉ

Nos formateurs s'engagent dans une démarche d'accessibilité maximale et

nous mettons à votre disposition un référent dédié à l'accessibilité pour répondre à vos besoins.

DÉLAI D'ACCÈS

12 jours après inscription

Contacts : Publika
152 rue orion
34570 Vailhauques
04 67 27 01 71

Dans le cadre de la vente de prestations éligibles au Compte Personnel de Formation (CPF), elles s'engagent à respecter les 10 engagements suivants :

- ①  **Je suis titulaire de la certification Qualiopi** comme condition préalable à la promotion et la vente de prestations éligibles au CPF, à compter du 1er janvier 2022
- ②  Dans le cadre d'une formation certifiante, je garantis que :
 - **Je suis propriétaire de la certification professionnelle visée ou je dispose de l'accord écrit de son propriétaire**
 - Je mets tout en oeuvre pour que l'apprenant ayant suivi une formation certifiante au sein de mon organisation soit en mesure de passer sa certification
- ③  **Je présente mon offre avec loyauté, quel que soit le support de communication** (site web, mailing, démarchage téléphonique, affichage, etc.), en m'interdisant d'attirer ou d'induire en erreur le consommateur par :
 - La mise en évidence d'une prétendue gratuité de tout ou partie de la prestation
 - La mise en évidence de cadeaux à la clientèle (ex : ordinateur, tablette, etc.)
 - Le non-respect des règles d'utilisation de la marque, de la charte ou du logo MonCompteFormation, en particulier par une exploitation sans rapport avec une offre clairement identifiée et effectivement éligible au CPF
 - L'usurpation de toute représentation des pouvoirs publics (Marianne, logo ministériel, etc.) ou tout autre signe ou symbole institutionnel dans le seul but de faire naître une ambiguïté sur mon identité réelle
- ④  **Je maîtrise le recours à la sous-traitance dont je suis le garant** quel qu'en soit son objet et en particulier :
 - Je m'interdis, et interdis à tous mes partenaires, toute pratique agressive ou trompeuse de démarchage commercial
 - J'interdis à mon sous-traitant d'avoir lui-même recours à la sous-traitance

Une initiative de la fédération

les acteurs de la compétence

Avec le soutien de :



- ⑤  **Je fournis au consommateur toutes les garanties contre l'usurpation de son numéro de Sécurité sociale ou de son Compte personnel de formation** et je m'interdis, en particulier, d'usurper les identifiants d'un tiers pour utiliser son compte
- ⑥  **J'informe au préalable des frais pris en charge par le Compte personnel de formation** et des éventuels frais additionnels
- ⑦  **Je facilite la recherche sur MonCompteFormation en ne dupliquant pas les actions similaires de mon catalogue** dans le seul but d'optimiser mon positionnement dans le moteur de recherche dont la Caisse des dépôts et consignations assure la neutralité
- ⑧  **Je prévois des modalités d'évaluation en amont de la formation** pour adapter le cas échéant la prestation aux besoins de la personne
- ⑨  Dans le cadre d'une action de formation en tout ou partie à distance, **je garantis** :
 - **Une assistance technique et pédagogique** appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours
 - **Une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques** à effectuer à distance et leur durée moyenne
 - **Des évaluations** qui jalonnent ou concluent l'action de formation
- ⑩  **Je propose à tout client consommateur le recours amiable et gratuit au service de la médiation** de la consommation, en cas de litige