

PROGRAMME DE FORMATION Formation de Titre Professionnel Conseiller de vente (TP CV) - RNCP 37098

Organisme certificateur et date enregistrement present sur le site . <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Date de publication 01 Mars 2021 Version V0

La formation se compose de 2 blocs de compétences, des CCP, qui peuvent être validés de manière indépendante ou ensemble.

elle se compose :

- d'une période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de la formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.*
- d'un CCP 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente*
- d'un CCP 2. Vendre et conseiller le client en magasin*
- d'une période de synthèse et de révision :*
- d'une session d'examen.*

Durée: 462.00 heures

Profils des stagiaires

- Jeunes
- Adultes
- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Porteurs d'handicaps

Prérequis

- Maîtrise les savoir de base (lire, écrire et compter)
- Niveau de 1^{ère} ou équivalent
- Niveau CAP / BEP / Titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur

Accessibilité

En cas de handicap, des modalités de compensation seront étudiées au cas par cas pour rendre la formation la plus accessible possible. Dans tous les cas de figures, les salles de formation utilisées sont accessibles aux PMR.

Objectifs pédagogiques

SAS JT CONSEIL FORMATION | 2 ALLEE DES TERRASSES APPT 78 BAT G 97400 SAINT DENIS | Numéro SIRET: 91030456700019 | Numéro de déclaration d'activité: 04973368097 (auprès du préfet de région de: reunion)

SAS JT CONSEIL FORMATION

2 ALLEE DES TERRASSES APPT 78 BAT G

97400 SAINT DENIS

Email: direction.jtconseilformation@gmail.com

Tel: 0692242157



- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Contenu de la formation

- CCP 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (CCP1)
 - Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
 - Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
 - Participer à la gestion des flux marchandises
- CCP 2 : Réalisation de l'entretien manuel courant et périodique des sanitaires (CCP1)
 - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
 - Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
 - Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente
 - Compétences transversales de l'emploi : Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
 - Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Organisation de la formation

Modalité d'admission et d'accès à la formation

Admission sans disposition particulière

Equipe pédagogique

La formation est menée directement par le formateur en vendeur conseiller en magasin.

Direction et contact du centre de formation : TIBERE JULIEN

Responsable pédagogique et administratif : TIBERE JULIEN

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise en situation professionnelle
- Livret de suivie stagiaire
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Formation présentielle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.

SAS JT CONSEIL FORMATION

2 ALLEE DES TERRASSES APPT 78 BAT G

97400 SAINT DENIS

Email: direction.jtconseilformation@gmail.com

Tel: 0692242157



- Mises en situation.
- Entretien final lors de l'examen
- Livret ECF : livret d'évaluations passées en cours de formation
- DP : dossier professionnel

Lieu de formation :

Lieu de formation à déterminer selon situation géographique des stagiaires

Site Nord : St Denis 27 rue de. Bois de nèfles 97400 St Denis

Tarif :

Tarif selon branche d'activité prise en charge par les OPCO

Passerelles - débouchés - indicateurs de résultats

Des qualifications partielles sous forme de certificats de compétences (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules. A partir de l'obtention d'un CCP, possibilité de se présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de la validité du titre.

Postes occupés :

A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

Vendeur (se), vendeur (se) conseil, vendeur (se) technique, conseiller (ère) de vente

Suite à l'obtention de ce diplôme vous pouvez ensuite poursuivre vers le formation TP MUM (Manager des univers marchands).