

**Prérequis pour intégrer la formation :**

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité «Vente/Commerce/Grande distribution»
- Avoir un niveau CAP/BEP ou un Titre professionnel de niveau 3 dans le domaine de la vente
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)
- Avoir un attrait pour le contact et la relation client

**Modalités particulières d'accès à la formation :**

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans/être inscrit comme demandeur d'emploi
- Être capable d'occuper un poste de travail debout
- Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider
- Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières.

**OBJECTIFS**

**En termes de savoir :**

- Connaître les termes liés aux activités du point de vente et utiliser un vocabulaire professionnel
- Connaître la politique commerciale de l'entreprise
- Connaître les caractéristiques de la clientèle et de la concurrence de l'enseigne

**En termes de savoir-faire :**

- Maîtriser les techniques de vente et accompagner le client dans son acte d'achat
- Utiliser les méthodes et techniques du merchandising et du marketing
- Gérer et suivre les stocks du point de vente
- Participer aux objectifs commerciaux de l'équipe
- Utiliser les nouvelles technologies numériques
- Appliquer la politique RSE de l'entreprise

**En termes de savoir-être :**

- Mobiliser un comportement orienté client et adopter une posture professionnelle de service
- Communiquer avec ses collaborateurs, respecter et mettre en oeuvre les instructions de son responsable

**MODALITES**

**Formation qualifiante**

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 48h avant le début de la session

**Parcours moyen**

**Horaires :** 8h30-12h 13h30-17h

**En centre :** 581h

**En entreprise :** 322h

Parcours individualisé en alternance

Entrées et sorties permanentes (nous contacter pour les dates de rentrées)

**Lieu :** Montpellier, Perpignan, Sète, Nîmes

**Contact :** secretariat@ofiaq.fr / nathalie.davasse@ofiaq.fr

**Moyens pédagogiques**

- Plateau technique
- Salle de cours équipée d'ordinateurs
- Support pédagogique visuel et audiovisuel
- Plateforme FOAD // Formation mixte

Locaux accessibles aux personnes handicapées

**Financier :** OPCA

**PROGRAMME**

**Phase 1 :**

- M1 - Positionnement / Intégration
- M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique
- M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)
- M4 - Techniques de recherche de stage / Coaching
- M5 - Soft skills
- M6 - Citoyenneté / Citoyenneté numérique

**Phase 2 :**

**BLOC 1 - « Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal »**

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

**BLOC 2 - « Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal »**

- 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

**Compétences transverses :**

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

**Les 2 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.**

M7 - Digitalisation des points de vente / Phygital

**Phase 3 :**

- M8 - Transition écologique et énergétique
- M9 - SST
- M10 - Stage en entreprise
- M11 - Techniques de recherche d'emploi
- M12 - Bilan de fin de parcours
- M13 - Révisions

**EXAMEN - Titre Professionnel CV (Conseiller(ere) de Vente)**

Préparer le DP et passer l'examen théorique et pratique du titre « Conseiller(ere) de Vente » - Niveau 4 (BAC Pro).

**Possibilité de validation partielle des blocs de compétences**

*Emploi / métier de rattachement :* vente de végétaux, vente en animalerie, d'articles de sport et de loisirs, vente en décoration et équipement du foyer, habillement et accessoires de la personne.

**Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.**

**Possibilité de poursuivre ses études vers le titre Assistant Manager et/ou Manager d'Unité Marchande.**

MAJ : 30/01/23

