

CV - CONSEILLER DE VENTE

Titre professionnel de niveau 4

 **Sup'IPGV**

École supérieure en comptabilité et gestion



Le conseiller de vente évolue dans un environnement omnicanal (boutique et web). Il assure la vente de produits et services auprès d'une clientèle de particuliers et professionnels, gère l'animation du rayon et veille à l'atteinte des objectifs commerciaux.

VOTRE PROFIL

- Vous avez le goût du contact client et de la relation commerciale
- Vous êtes motivé(e) par la vente, le conseil et la satisfaction client.

PRÉREQUIS

- Vous êtes titulaire d'un Baccalauréat ou titre de niveau 3.

NOUS REJOINDRE, C'EST SIMPLE !

Un premier entretien aura lieu sur rendez-vous auprès du responsable pédagogique de la formation souhaitée pour :

- Clarifier ensemble votre projet professionnel.
- Valider les prérequis de la formation.
- Effectuer un test de positionnement.
- Vous réorienter vers une autre formation si nécessaire.

PAS D'ENTREPRISE ? PAS DE PROBLÈME !

- Soutien dans la création de votre CV et lettres de motivation.
- Conseils adaptés à votre recherche d'entreprise.
- Accompagnement pour la recherche d'un employeur si besoin grâce à notre réseau d'entreprises.

LES + SUP'IPGV :

- La suite Office 365 vous sera offerte.
- Des cours en petits effectifs pour un enseignement de qualité.
- Un responsable pédagogique dédié à votre réussite.
- Un ordinateur peut vous être prêté au besoin.

DURÉE

Le cycle de formation débute en centre. Deux sessions par an en Septembre et Février

LIEUX

Arles, Vitrolles, La Garde, Privas.

RYTHME ALTERNANCE

2 jours en cours et 3 jours en entreprise. (Adaptable en fonction des candidats)

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage.
Tarif : L'apprentissage est gratuit grâce aux prises en charges totales ou partielles des financements des entreprises ou de partenaires.
- Contrat de professionnalisation.
- CPF, CPF de transition, ou CSP.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Retrouvez l'intégralité des informations concernant cette formation sur

www.supipgv.fr





+ d'infos sur le titre
CV

Fiche RNCP n° 37098, enregistrée le 25 novembre 2022.

LE PROGRAMME

Chaque bloc peut être obtenu indépendamment des autres. Mais pour obtenir la certification professionnelle, il faut valider tous les blocs dans un délai de cinq ans.

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

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 de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Méthodes mobilisées:

En centre, vous aurez des cours et des mises en situations (TD, TP)
Participation à des projets

Modalités d'évaluation des acquis

En centre par période : Plusieurs évaluations par matière et une épreuve en condition d'examen (Examen Blanc)

Certificateur :

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur en magasin

APRÈS VOS ÉTUDES

- Après leur cursus, les élèves en alternance à SUP'IPGV trouvent un emploi dans leur domaine d'étude en - de 3 mois !
- Dans la plupart des cas, les étudiants restent dans l'entreprise qui les a employés en alternance.

Vous pouvez consulter nos statistiques sur notre site internet
www.supipgv.fr

Arles

04 90 99 47 00
arles@supipgv.fr

Vitrolles

04 42 41 88 10
vitrolles@supipgv.fr

La Garde

04 94 35 08 64
lagarde@supipgv.fr

Privas

04 28 92 11 45
privas@supipgv.fr