

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour assurer la vente de produits et de services, pour développer la satisfaction et la fidélisation des clients, pour participer à la tenue et à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou de son point de vente en fonction des objectifs fixés
- Obtenir le titre professionnel de niveau 4
- Valider un ou plusieurs CCP

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaissances sur les produits
- Connaissances sur les techniques d'animation d'un point de vente
- Connaissances sur les techniques de vente
- Connaissances le suivi de l'activité commerciale
- Connaissance sur l'accueil et l'accompagnement du client
- Connaissances sur les fondamentaux du marketing

EVALUATION ET SUIVI

- Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction
- Délivrance du Titre (TP-00520) ou de CCP (RNCP37098) - Certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion - Date d'enregistrement de la certification : 13/10/2022



DURÉE ET MODALITÉS

- **Modalités** : groupe de 8 à 12 personnes
- **Parcours moyen** : 980h
- Alternance périodes en centre et en entreprise



OUTILS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365



PUBLIC ET PRÉREQUIS

- Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en situation de handicap (réfèrent handicap), contrat de professionnalisation

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL (CCP : CP-003060)

- Assurer une veille promotionnelle 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 (CCP : CP-003061)

- 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

MODULES TRANSVERSES

- Intégration et bilans
- Compétences numériques
- Développement durable
- Valeurs de la République, éducation citoyenne et prévention des violences sexuelles et sexistes
- Mobilisation vers l'emploi
- Certification

MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Communication professionnelle adaptée à l'environnement de travail
- Certification SST
- Gestes et postures – PRAP
- Néo Terra niveau 2 – secteur du commerce

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre.

EMPLOIS ACCESSIBLES ET SUITE DE PARCOURS

L'emploi s'exerce dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, les grands magasins, les boutiques :

- Vendeur, vendeur conseil, vendeur technique, conseiller de vente

Codes ROME : D1214, D1212, D1211, D1209, D1210

Suite de parcours : TP Manager d'Unité Marchande (RNCP32291)

Taux emploi à 6 mois : 77%

Taux emploi à 6 mois dans le métier visé : 64%

- **Lieux** : Libourne, Blaye, St André-de-Cubzac
- **Dates** :
www.cmaformation-na.fr Délais de traitement incompressibles de 4 mois
- **Prix** : à partir de 6 000 €**
- **Codes** CPF : 310707 – NSF : 312m – Formacode : 34502

- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Études de cas
- Accompagnement individuel

- Projet validé, savoir lire, écrire et s'exprimer correctement, savoir compter et réaliser des opérations mathématiques simples, disposer de qualités relationnelles
- Entretien, tests de positionnement / évaluation

Contact : contact@reseau-ecna.com / 05.57.51.77.64

* Se référer aux CGV

** Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires. Nous contacter.