

APPRENTISSAGE CONTRAT PRO

TP - CONSEILLER DE VENTE

SELON L'ARRÊTÉ DU 28 SEPTEMBRE 2022

TITRE
NIVEAU 4

TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE



- prérequis :
 - projet professionnel validé
- durée : 12 mois
- formation rémunérée
- formation en alternance
- réseau d'entreprises partenaires
- formation prise en charge à 100%
- accessibilité aux personnes en situation de handicap

LE TITULAIRE DU TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE ASSURE LA VENTE DE PRODUITS ET DE SERVICES ASSOCIÉS NÉCESSITANT L'APPORT DE CONSEILS ET DE DÉMONSTRATIONS. IL PREND EN COMPTE L'ENSEMBLE DU DISPOSITIF DE COMMERCIALISATION : POINT DE VENTE ET INTERNET. IL PARTICIPE À LA TENUE ET À L'ANIMATION DU RAYON OU DU POINT DE VENTE.

PROFIL

Vous souhaitez exercer dans le domaine de la vente, déterminer les besoins des clients et les conseiller dans la vente de produits.



Lycée d'Enseignement Agricole Privé-UFA-CFPC

2 rue du Chanoine volton 18520 Bengy sur craon

Tél : 02.48.66.20.80 www.leap-bengy.fr

TITRE PRO

CONSEILLER DE VENTE

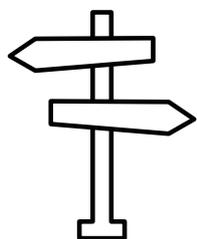
Fonctions en entreprise

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

Métiers et perspectives d'emplois

- Vendeur
- Conseiller Clientèle
- Magasinier Vendeur

Dans tous types de commerces



Les + de la formation

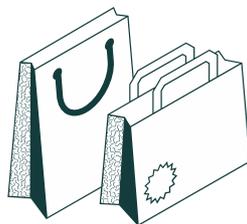
- Formation en alternance :
 - 2 jours dans le centre de formation
 - 3 jours chez l'employeur
- Intervenants professionnels
- Accompagnement personnalisé
- Plateaux techniques (boutique pédagogique...)
- Transport en train possible
- Restauration possible sur l'établissement

Inscription

- Inscription ouverte à partir de mars
- Entretien de motivation et de validation du projet professionnel
- Recherche d'un magasin d'accueil

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation Relation Client
- BTSA Technico-commercial
- Titre Manager d'Unités Marchandes



UNE FORMATION QUI PEUT ETRE SUIVIE SUIVANT DIFFERENTES MODALITES

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Conditions :

- Jeune de 16 ans à 25 ans révolus (26 ans moins un jour)
- Demandeur d'emploi d'au moins 26 ans
- Bénéficiaire du RSA ou de l'allocation de solidarité spécifique (ASS), de l'allocation aux adultes handicapés (AAH)
- Personne sortant d'un contrat unique d'insertion (CUI)
- Salarié en poste : contrat Pro-A

PAR APPRENTISSAGE

Conditions :

- Etre âgé de 16 à 29 ans
- Aucune condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap



COMPETENCES VISEES

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

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



POUR PLUS DE PRÉCISIONS

contactez-nous au 02.48.66.20.82

ou visitez notre site : www.leap-bengy.fr

CFA
MÉTiers des Territoires et de l'Agriculture
MTA

CENTRE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE DES
MÉTiers des TERRITOIRES ET DE L'AGRICULTURE
2 rue de Nemont - BP 64 28202 CHATEAUDUN
02 37 44 60 60
contact.cfa@leap.fr
cfa-mta.fr