

CONSEILLER DE VENTE

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES PAR LA FORMATION



PUBLIC CONCERNÉ

Demandeurs d'emploi, salariés, étudiants ou stagiaires de la formation professionnelle

PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

DURÉE

11 mois - 1 à 2 jours en centre/semaine

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des compétences professionnelles et le savoir être spécifiques dans la vente spécialisée en magasin
- Participer au contrôle de la réalisation des objectifs de vente
- Être sensibilisé à l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence

ÉLÉMENTS DE CONTENU

CCP 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- **Module 1** : Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- **Module 2** : Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- **Module 3** : Participer à la gestion des flux de marchandises

CCP 2 : Vendre et conseiller le client en magasin

- **Module 1** : Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- **Module 2** : Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- **Module 3** : Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente
- **Module 4** : Communiquer oralement
- **Module 5** : Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Modules optionnels

- Produits alimentaires frais et BIO
- E-commerce et le drive
- Caractéristiques du marché seniors

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Parcours de formation réalisé dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

• Recueil écrit et oral des attentes

• Feed-back tout au long de la formation

• Évaluation des connaissances acquises en fin de formation



• Bilan oral de la formation
Questionnaire de satisfaction

• Compte rendu individuel du formateur
(envoyé à l'établissement)

Le client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

DÉLAIS D'ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ AU PUBLIC

- **Pour nos formations INTRA**, les délais d'accès à la formation et l'accessibilité des publics en situation de handicap sont définis par l'établissement accueillant.
- **Pour nos formations INTER**, le planning de nos formations est accessible sur le site de l'IRFA et permet l'inscription et l'entrée en formation des publics jusqu'à la veille du démarrage de l'action.

L'ensemble de nos lieux d'accueil sont accessibles aux personnes en situation de handicap, par ailleurs un référent handicap est identifié au sein de l'organisme.

TARIFS

L'IRFA est exonéré de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts.

- **Pour nos formations Intra** : à titre indicatif, 1250 euros par jour selon les besoins de l'établissement et le profil du formateur, pour un groupe de 15 personnes maximum.
- **Pour nos formations Inter** : 240 euros par jour et par apprenant.



UN PROJET DE FORMATION DANS VOTRE RÉGION ?

Contactez-nous pour une mise en relation avec nos conseillers et responsables de formation



02 33 29 66 51



infos@irfa-formation.fr