Sociale
& médico-sociale
association CROIZAT

ESRP Masson-Timbaud

Conseiller·ère de vente (CV)

RÉADAPTATION PROFESSIONNELLE

PÔLE QUALIFIANT

FILIÈRE ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE

LIEN RNCP

Lieu Paris 12

Zone géographique Région Île-de-France

Durée de formation 1820 heures / 13 mois

Niveau niveau 4 / BAC

Période en entreprise 560 heures / 16 semaines

Effectif 10 places

Taux de réussite 96,5% de réussite en 2023

Sessions de la formation

25/05/25 - 18/07/26

Date(s) de la visite

05/06/24

03/07/24

dernières places disponibles

Le métier

Description

Vendre, mais aussi conseiller la clientèle sont les missions du·de la vendeur·se en magasin. Il·elle accompagne le·la client·e dans l'ensemble de son parcours d'achat, du point de vente au site internet. Il·elle participe à la tenue ainsi qu'à l'animation du rayon dans tous types de points de vente : grandes, moyennes et petites surfaces.

Intitulé des postes

Vendeur·se tout univers - conseiller·ère commercial·e

Aspects fonctionnels

Un essai fonctionnel d'une demi-journée en présence du·de la formateur·rice et d'un·e ergonome est possible.

Codes ROME

D1211 - D1214 - D1209 - D1210 - D1212

La formation

Objectifs

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal. Améliorer l'expérience client.

Prérequis

Français niveau B1 (exprimer un fait ou une opinion à l'oral et l'écrit)

Mathématique niveau 2.2 (résoudre un problème mettant en jeu une ou plusieurs opérations)

Bureautique niveau 3.2 (connaître son environnement et les fonctions de base pour utiliser un ordinateur)

Tous nos prérequis se basent sur le référentiel Cléa, le CECRL ou le référentiel européen des compétences informatiques (e-CF).

Une immersion de quelques jours est possible pour confirmer le projet de formation. Nous contacter.

Le programme

La formation se compose d'1 phase préparatoire, de 2 modules et d'1 période en entreprise. Le déroulé présenté ci-dessous peut varier en fonction du calendrier.

Phase préparatoire

Définition et évaluation du niveau des stagiaires en vue de réactiver et/ou d'acquérir les savoirs nécessaires à la formation. Créer une cohésion de groupe.

Module 1 - CCP 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

Période en entreprise 1

Module 2 - CCP 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

L'apprentissage

La méthode d'apprentissage

Formation modulaire. Suivi individualisé, accompagnement personnalisé. Travaux pratiques. Activités de groupe. Mises en situation. Périodes en entreprise. Dans certains cas, la durée de la formation peut être adaptée aux besoins de la personne.

Les moyens d'apprentissage

Chaque stagiaire se voit créer un compte informatique OFFICE 365 comportant une adresse mail, un Onedrive, une suite bureautique. Nos salles sont équipées de vidéo-projecteurs et/ou de tableaux interactifs. Une veille technologique constante permet de maintenir les plateaux techniques d'apprentissage et d'examen au niveau de l'agrément (niveau RE). Une médiathèque est à disposition des stagiaires.

L'équipe pluridisciplinaire

Une équipe pédagogique au quotidien (formateur·rice, chargé·e d'insertion professionnelle) et une équipe médico-psycho-sociale en appui (médecin, psychologue, infirmier·ère, assistant·e social·e, ergothérapeute).

Modalités d'évaluation et de validation

Modalités d'évaluation

Tout au long de leurs parcours, la progression des stagiaires est évaluée au moyen de dossiers d'évaluation, adaptation de cas pratiques, contrôles de connaissances, mises en situations, questionnaires, entretiens de suivi et de bilan, etc.

Modalités de validation

L'ensemble des modules permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (Bac) de Conseiller·ère de vente.
Le jury dispose des résultats de la mise en situation professionnelle, du livret des évaluations passées en cours de formation (ECF), du dossier professionnel (DP) et des conclusions de l'entretien final.
Des aménagements pour le passage de l'examen sont possibles sur présentation d'un certificat médical ou d'une attestation MDPH.
Le titre professionnel est composé de blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP). L'obtention du titre professionnel est sanctionnée par la validation de l'ensemble des CCP qui sont cumulables : c'est la capitalisation de CCP. Vous pouvez vous présenter aux CCP dans la limite de la durée de validité du titre.

Modalités et délais d'accès

Nos actions de formation sont ouvertes à toute personne reconnue RQTH de plus de 16 ans. Pour plus d'informations sur les modalités d'accès, cliquez ici. Pour plus d'informations sur l'obtention de la RQTH, cliquez là.
Entre l'obtention de la notification de décision d'orientation professionnelle et la date d'entrée en formation, le délai d'attente peut varier. Nous vous invitons à contacter le secrétariat de la formation qui vous intéresse pour avoir plus de renseignements.

Passerelles

Les formations qui suivent sont accessibles en suite de parcours et possibles sous réserve d'une orientation de la MDPH.
Manager d'unité marchande

Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap, quel que soit le handicap. L'équipe médico-psycho-sociale assure une réponse adaptée aux problématiques des stagiaires, notamment sur l'adaptation des postes d'apprentissage. Cliquez ici pour en savoir plus.

Contact

Secrétariat filière administrative et commerciale | Site Paris

01 44 67 11 01

esrp-idf-tertiaire@asso-croizat.org