



OUTREMER ACADEMY
L'EMPLOI PAR L'APPRENTISSAGE



Conseiller.e de Vente RNCP 37098

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 4 (BAC)



PRÉ-REQUIS

- Niveau classe de 1ère ou équivalent.
- Niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau 3 (tous secteurs).



OBJECTIFS

- Tenue et animation du rayon.
- Vente et conseil client selon les objectifs.
- Délivrer un service de qualité : accueil, gestion des stocks, fidélisation.



Le MÉTIER

Le conseiller de vente informe, oriente et accompagne les clients dans leurs choix afin de répondre à leurs besoins et attentes. Il maîtrise les techniques de vente et de négociation pour conclure les transactions et contribuer au développement du chiffre d'affaires. En plus de la relation client, il assure la gestion du rayon : réassort, étiquetage, suivi des stocks et réalisation des inventaires.



DÉBOUCHÉS

Secteurs : Grandes/moyennes surfaces, boutiques, commerces, vente en ligne.

Postes accessibles : Conseiller de vente, Vendeur expert, Responsable de rayon, Magasinier vendeur.



PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

La formation est modulaire et individualisée, avec travail de groupe et accompagnement personnalisé. Elle s'appuie sur des supports variés (diaporamas, exercices, documents écrits, outils multimédia) et se déroule dans des salles polyvalentes équipées

- Évaluation des acquis : En cours de formation.
- Certification TP, CCP à la fin de la période en entreprise.
- Délibération sur la base d'un dossier professionnel, résultats aux épreuves, entretien final et satisfaction des stagiaires. Formation modulaire et individualisée, travail de groupe, accompagnement personnalisé.



PROGRAMME

Période d'intégration :

- Accueil des stagiaires.
- Présentation des objectifs de la formation.

Module 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande omnicanale

- Veille professionnelle et commerciale.
- Gestion des flux marchands.
- Analyse des performances commerciales.

Module 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représentation et valorisation de l'image de l'unité marchande.
- Conseil et vente.
- Suivi des ventes.
- Fidélisation des clients et consolidation de l'expérience.

CONTACT

Guadeloupe

RUE AMÉDÉE BARBOTTEAU IMMEUBLE IDAÏA
97122 MOUDONG SUD **JARRY**

☎ +590 590 69 81 80 ✉ contact.guadeloupe@outremer-academy.fr

GUYANE

Rés. Coeur d'Ebene, 1 rue Wapa,
97354 **RÉMIRE-MONTJOLY**

☎ +594 694 13 51 33 ✉ contact.guyane@outremer-academy.fr

RÉUNION

Imm. Farman, 1er étage, 4 rue Henri Farman,
97438 **DUPARC** Sainte-Marie

☎ +262 262 66 85 85 ✉ contact.reunion@outremer-academy.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Entrée possible toute l'année.

DIPLÔME VISÉ

Titre professionnel de niveau 4
(Bac)

ÉQUIVALENCE

Baccalauréat professionnel, Bac
Pro Hôtellerie-Restauration

ORGANISATION

Durée : 12 mois.

Alternance : 1 jour en formation et 4
jours en entreprise.

DATE D'ENREGISTREMENT

02 août 2024

POURSUITE D'ÉTUDES

Titre professionnel Manager en
hôtellerie et tourisme.

PRISE EN CHARGE

OPCO de l'entreprise.

ACCESSIBILITÉ PSH

Accompagnement spécifique
pour les personnes en situation de
handicap.

RÉSULTATS

Réussite : 100 %

Maintien : 100 %

Abandon : 0 %

Présentation à l'examen : 100 %

Satisfaction : 95 %

Insertion dans le métier à
6 mois : 70 %

Accès à l'emploi : 70 %

Poursuite d'études : 10 %

Retour d'enquête : 88 %

Insertion globale : 64 %

ACCÈS À LA RÉUNION



RESTEZ CONNECTÉ !

 [outremer_academy_97](https://www.instagram.com/outremer_academy_97)

 [outremeracademy](https://www.facebook.com/outremeracademy)

 [outremeracademy](https://www.linkedin.com/company/outremeracademy)