

RNCP 37098 : Conseiller de vente

Le conseiller de vente contribue à développer les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Il maîtrise les caractéristiques et l'usage des produits proposés par l'enseigne et participe à la théâtralisation du point de vente. Il conseille les clients en conduisant les entretiens de vente. Il met en œuvre des actions de merchandising et suit l'activité des ventes.

Durée : 35 heures (1 semaine)

Prix : 3000€ TTC

Lieu de la formation : Formation entièrement à distance (ZOOM)

Profils des apprenants

- Entreprises
- E-commerçants
- Prestataires de services
- Toute personne en reconversion professionnelle souhaitant se spécialiser dans le domaine de la vente
- Amoureux de la vente et du commerce

Prérequis

- Equipement informatique (PC, ordinateur, connexion internet haut débit (effectuer un test de débit))
- Savoir lire et écrire
- Être majeur ou plus le 31 décembre l'année de l'examen

Modalités d'accès

- Préinscription
- Entretien téléphonique
- Evaluation de préformation

Délais d'accès

- 15 jours avant le démarrage de la formation

Objectifs

- Aménager un espace de vente et l'animer
- Mettre en avant des offres promotionnelles
- Assurer la disponibilité des produits et gérer les stocks
- Maîtriser les techniques de ventes et conseiller son client
- Améliorer l'expérience client et réaliser des opérations de fidélisation

Contenu de la formation

Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

a) Assurer une veille professionnelle et commerciale

- Construire une méthode de veille sur l'entreprise et sur le marché
- Assurer une veille sur ses métiers
- Analyser les produits et les comportements d'achat
- Repérer les offres de services et les prix
- Identifier et comparer les points forts chez les concurrents : benchmarking
- Les différents outils de veille

b) Participer à la gestion des flux marchands

- Les stocks et les approvisionnements
- Contrôler et comptabiliser les variations de stock
- Préparer et réaliser un inventaire
- Limiter et lutter contre la démarque
- Aménager les espaces de stockage et la circulation
- La réglementation en matière de sécurité des personnes
- Garantir l'état des livraisons de marchandises

c) Contribuer au merchandising

- Assurer la mise en rayon et la mise à jour des produits
- Aménager l'espace de vente et positionner le mobilier
- Référencement et linéaire : mise en avant des marques et rotation des produits
- La mise en avant des offres promotionnelles
- Les techniques d'implantation : facing, ILV et PLV
- Animation commerciale d'un évènement en magasin
- Attirer les clients sur la zone de chalandise
- Réaliser des actions promotionnelles de « séduction »
- Garantir une information commerciale pertinente en direction de la clientèle

d) Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

- Mesurer l'attractivité commerciale
- Mettre en place des indicateurs et un tableau de bord
- Mesurer l'atteinte des objectifs de vente
- Participer à la prévention et la gestion des risques
- Réaliser un reporting auprès de sa hiérarchie
- Réaliser des opérations correctives

WN FORMATION

40 Rue ALEXANDRE DUMAS - 75011 PARIS

Courriel : winner.forma@gmail.com

Tel : 07.81.25.68.62

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Le formateur a pour mission de concevoir et d'animer l'action de formation. A la fois spécialiste du thème de votre formation et pédagogue expérimenté, il interviendra depuis la préparation de la formation jusqu'au suivi de l'action. Tout au long de son action, il apportera aux stagiaires méthodologies et apports pratiques pour développer leurs compétences.

Le formateur choisi pour animer cette session de formation est **Mr Ndiaye Pape-Aliou**.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle (virtuelle) dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés et mises en situations en groupe de travail
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle (virtuelle)
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mise en situation professionnelle écrite, en : 2H00
- Entretien technique : 00h30
- Entretien final : 00h15
- Certificat de validation du bloc de compétences si réussite

Formation éligible à certains types de financement mutualisés dont :

- Compte Personnel de Formation (en cours de référencement)
- Pôle Emploi (Dépôt de devis sur l'application KAIROS)
- Plan de développement des compétences
- Opérateurs de Compétences : OPCO : ATLAS, Santé, OPCO Commerce, AFDAS, Cohésion sociale, Entreprises de proximité, AKTO, OCAPAT, OPCO 2i, Constructis, Mobilité
- AGEFIPH : **Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre : WISLER Gabriel (contact@wnformation.com – 07.81.25.68.62)**
- Projet de Transition Professionnel par les TRANSITION PRO Régionaux