

15685 – Parcours vers le métier de Conseiller de Vente (TP) Chaumont

Objectifs opérationnels

- Obtenir, en totalité ou par bloc de compétences, le titre professionnel Conseiller de Vente de niveau 4 agréé au Ministère du Travail amenant au niveau d'employabilité requis dans un environnement commercial omnicanal
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Pré-requis et public

- Demandeurs d'emploi ayant validé son projet avec un conseiller Mission Locale, Pôle Emploi, Cap Emploi
- Jeunes moins de 26 ans non-inscrits à PE en démarche d'insertion professionnelle, accompagnés par les Missions locales.
- Mobile, permis B apprécié.
- Expression orale/écrite courante, connaissances générales de niveau 3, raisonnement logique.
- Expérience grande distribution et/ou maîtrise d'une famille de produit appréciée.
- Pas de contre-indication médicale port de charges.

Modalités de recrutement

- Recrutement effectué en partenariat avec les prescripteurs Pôle Emploi, Mission Locale et Cap Emploi.
- Information collective, suivie de tests en mathématiques commerciales, en français, en culture générale ainsi qu'une évaluation des compétences en bureautique, puis entretiens individuels.

Méthodes mobilisées

- Modalités pédagogiques : supports de cours papiers et/ou numériques (livret).
- Modalités outils : présentiel, supports PPT, tableaux, kit outils propres à la formation.
- Moyen pédagogique : équipe pédagogique dédiée et spécialisée

Niveau d'entrée : niveau 3

Niveau de sortie : niveau 4

Durée et date

- En centre : 579 h (464 h en présentiel et 115 h en distanciel)
- En entreprise : 315 h

Soit une durée totale de 894 h pour un parcours moyen.

Durée hebdomadaire : 35 h. Horaires en centre : 7h par jour du lundi au jeudi et 3h le vendredi matin

Formation en présentiel et en distanciel.

Du 02/10/2023 au 12/04/2024

N° carif : GE1260087

CPF : RNCP37098

Siège Social

ZI Les Franchises
132 rue de la poudrière
52200 Langres

T: 03 25 87 02 51
langres@poinfor.org

Chaumont

48 rue de la Chavoie
52000 Chaumont

T: 03 25 32 26 98
chaumont@poinfor.org

Saint-Dizier

63 avenue du Général Sarraill
52100 Saint Dizier

T: 03 25 04 38 60
saint.dizier@poinfor.org

La Chapelle Saint Luc

3 rue Archimède
10600 La Chapelle Saint Luc

T: 03 25 70 47 47
la-chapelle-saint-luc@poinfor.org

Migennes

131 avenue Jean Jaurès
89400 Migennes

T: 03 86 80 38 28
migennes@poinfor.org

Contenu

	Heures en présentiel	Heures en distanciel
Module 1 : Accueil des stagiaires et professionnalisation de leur posture	4 h	
Module 2 : Connaissances des pratiques et enjeux numériques : prise en main de l'outil FOAD	7 h	
Module 3 : Préparation à l'emploi	4 h	3 h
Module 4 : TRE	14 h	
Module 5 : Connaissances associées transversales	4 h	14 h
Module 6 : Renforcement des compétences du socle	42 h	
Module 7 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - CCP1	123 h	42 h
Module 8 : Renforcement des compétences transversales	21 h	
Module 9 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - CCP2	147 h	42 h
Module 10 : Bilan intermédiaire et bilan final	7 h	
Module 11 : E-commerce	14 h	
Module 12 : Introduction au click and collect	21 h	
Module 13 : Préparation au Dossier Professionnel et à la session de validation	21 h	14 h
Module 14 : Evaluation finale	35 h	
Stage en entreprise		315 h

Objectifs de résultats / Débouchés

Taux de réussite aux épreuves de validation (partielle et totale) de minimum 90% et un taux de sortie positive de 70% à 3 mois. Résultats issus de l'analyse de nos outils de suivi de l'efficacité des actions dans le cadre de nos Objectifs Politique Qualité.

Modalités d'évaluation / validation

- Attestations de fin de formation et de suivi d'acquis en entreprise
- Titre professionnel de niveau 4 Conseiller de vente, total ou partiel. Si le candidat ne bénéficie pas de la validation dans sa totalité sur la session titre, en plus du livret de certification pour le CCP obtenu, il lui sera établi un certificat de compétences interne.

Indicateurs de résultats sur ancien référentiel : session 2022/2023

- 9 stagiaires
- 56 % de réussite totale au Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin
- 100 % des stagiaires sont allés au bout de leur formation

Débouché(s) : Retour à l'emploi dans le secteur du commerce, de la vente

Equivalence : Bac professionnel vente

Passerelle : Aucune passerelle

Coût pédagogique : 4 105,05 € (prise en charge par la Région Grand Est). Action agréée au titre de la rémunération et de la protection sociale.

Effectif : Groupe allant de 8 à 12 personnes

Lieu de formation : POINFOR - 48 Rue de la Chavoie – Brottes – 52000 CHAUMONT

Contact : Astou DESROCHERS-LO ☎ 03.25.32.26.98 / astou.desrochers-lo@poinfor.org

Cette formation bénéficie d'un financement du Conseil Régional Grand Est



Formation et sites accessibles aux personnes en situation de handicap

<https://www.formation.grandest.fr>

<https://www.facebook.com/PoinforGE>

www.poinfor.org