



CONSEILLER·E DE VENTE

Son rôle : Il/elle est chargé.e d'accueillir la clientèle dans le magasin et l'accompagner dans ses choix en le conseillant avec des produits adaptés à ses besoins.



LES ESSENTIELS

La formation se déroule à l'unité de Pirae

Elle dure environ 6 mois (du lundi au vendredi) soit 29 semaines

12 PLACES DISPONIBLES EN FORMATION

LE CFPA EN QUELQUES CHIFFRES



89 % de réussite au titre professionnel



78 % d'accès à l'emploi



98 % de stagiaires satisfaits

*Il est possible d'accéder également au titre professionnel par la voie de la VAE :
• se renseigner auprès du SEFI

LES AVANTAGES !



**FORMATION
QUALIFIANTE**



**INDEMNITÉ FINANCIÈRE PRÉVUE
DURANT LA FORMATION**



**OBTENTION D'UN TITRE À
FINALITÉ PROFESSIONNELLE
NIVEAU 4 - BAC TECHNIQUE**

Délivré par le Ministère du Travail



**TOUT PUBLIC DEMANDEUR
D'EMPLOI**



40 50 74 50



CFPA POLYNÉSIE



www.cfpa.pf

CONSEILLER·E DE VENTE

Types d'emplois accessibles : conseiller·e clientèle, magasinier·e vendeur·se, vendeur·se en atelier de découpe, vendeur·se en magasin, vendeur·se expert, vendeur·se technique.

Titre de niveau 4 (BAC technique) arrêté n°907/CM du 13 juillet 2012 modifié



OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation comprend 2 activités principales, renforcées par 2 périodes en entreprise (8 semaines).

Période d'intégration

Accueil des participants, présentation des objectifs, découverte de l'environnement professionnel et adaptation du parcours de formation.

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

- Veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Gestion des flux
- Merchandising
- Analyse des performances commerciales.

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal :

- Valorisation de l'image de l'unité marchande
- Conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin
- Suivi des ventes
- Fidélisation de l'expérience client.

Préparation à la certification et session d'examen.

Devenir stagiaire en 4 étapes :

- Réunion d'information collective
- Test de positionnement
- Entretien individuel
- Entretien Technique

PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : classe de 1^e ou équivalent.
- CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.
- Un projet professionnel travaillé en amont facilite votre inscription et votre réussite

MISSIONS PRINCIPALES

- Participer au développement commercial et à la performance de l'unité marchande.
- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation des clients dans un environnement omnicanal.

Conditions de travail :

Le/la conseiller.e de vente exerce l'emploi sous le contrôle de son responsable hiérarchique, dans le respect des procédures et des consignes. Il/elle fait appel à son responsable hiérarchique pour valider une négociation dont le niveau serait au-delà de sa responsabilité. Le (la) conseiller(e) de vente est en relation directe avec son responsable hiérarchique. Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client.

Évolution professionnelle :

- Chef(fe) d'équipe
- Chef(fe) de rayon
- Chef(fe) de département
- Directeur.trice de magasin

Formations complémentaires inclus :

- PSC1
- Gestes et Posture
- Initiation informatique

Méthode et modalités d'évaluation :

Approche théorique, mise en situation pratiques, stage en entreprise, évaluations formatives