



# 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



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](http://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<sup>re</sup> 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