

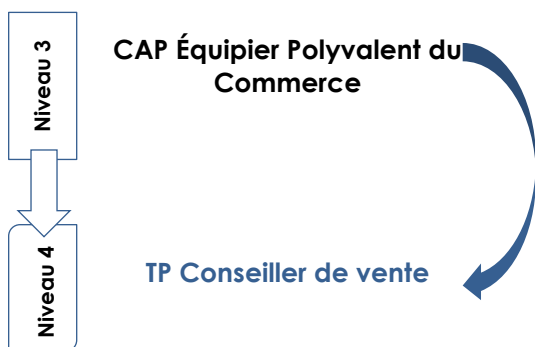


PÔLE SERVICE À LA PERSONNE / FILIÈRE VENTE

Titre Professionnel Conseiller de Vente Niveau 4



LE CYCLE DE FORMATION



PUBLIC

Ouvert à tous :

- 15 à 30 ans en apprentissage
- Pas de limite d'âge pour les RQTH
- Salariés, porteurs de projet (créateurs ou repreneurs), demandeurs d'emploi en formation continue

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial multicanal. Il assure 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. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe 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.

FORMATION

• PRÉREQUIS

- Être titulaire du :
 - CAP Équipier Polyvalent du Commerce
 - Ou d'un diplôme de niveau 3 minimum dans une autre spécialité

• DURÉE

- Durée totale : 420 heures (1 an)

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap

Pour les conditions d'accueil et les accès, contacter le référent handicap au **07 87 97 24 68**

LES ATOUTS DE L'APPRENTISSAGE A LA CMA

 1^{er} équipement pris en charge par l'OPCO

 Aide au permis de conduire

 Mobilité Européenne

 Concours : MAF, Worldskills,...



TARIFS

Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage par l'OPCO compétent.

Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat :

13 €/heure (proposition d'un parcours personnalisé).

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques en 2 ans
- BTS Management commercial opérationnel en 2 ans
- Titre Homologué Gestionnaire d'une unité commerciale en 2 ans

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du TP Conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés en magasin. Il a le goût du challenge et applique la politique commerciale de son enseigne. Il assure la gestion de son rayon dans tous types de point de vente.

PRÉ-INSCRIPTION



CMA FORMATION RODEZ-ONET

Service Accueil Développement Promotion
P.A. de Cantaranne – Rue des Métiers - 12850 ONET-LE-CHATEAU
Tél. : 05 65 77 56 00 - cfa@cm-aveyron.fr - www.cm-aveyron.fr

LES + DU CFA

- **Formateurs qualifiés**
- **Rencontre Parents – Formateurs – Maîtres d'apprentissage**
- **Parcours personnalisés**
- **Formation En Situation de Travail (FEST)**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Admission sur dossier et/ou test de positionnement et/ou entretien individuel
- Centre de ressources multimédia
- Rythme d'alternance :
 - En entreprise 2 semaines sur 3
- Livret d'apprentissage : encadrement et suivi pédagogique de l'apprenant

ENSEIGNEMENTS

- Travaux Pratiques
- Technologie
- Gestion
- Communication et réseaux sociaux
- Communication professionnelle en français et anglais
- Calculs professionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen ponctuel en fin de formation

CONTACTS