



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

à La Riche du 14/10/2024 au 14/04/2025

Financé par  RÉGION
CENTRE
VAL DE LOIRE

 Formation continue

Le Mans

Tél : 02 43 75 65 85

Mail : via.info@viaformation.fr

Mail contact: via.info@viaformation.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

16 ans minimum, Inscription à Pôle Emploi recommandée mais pas obligatoire, Fin de scolarité obligatoire, Expérience de 15 jours minimum dans le métier visé, Maîtrise du socle de connaissances et compétences professionnelles CLEA, Avoir le niveau de maîtrise et d'autonomie recommandé pour les 12 compétences du référentiel RECTEC pour "se former au métier de" de niveau 4 Capacité de travailler en station debout ou assise de manière prolongée, de porter des charges Aptitude à la communication, dynamisme et disponibilité Projet de formation validé par un CEP est souhaitable

Niveau de sortie :

Niveau 4 (Bac général, pro ou techno, BP)

Contenu et programme

Objectifs :

-Acquérir et développer compétences techniques à l'exercice du métier de vendeur en magasin afin de permettre l'accès direct à l'emploi : "Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente" et "Vendre et conseiller le client en magasin" du RC. -Acquérir

les compétences spécifiques répondant aux besoins des employeurs et à l'évolution des métiers (ex: spécialisation vente en produits bio) -Développer et consolider les compétences transversales nécessaires à l'exercice du métier de vendeur. Chaque évaluation formative s'attache à évaluer les compétences techniques et transversales simultanément. Pour illustration, les compétences 1, 2 et 4 du pôle organisationnel et 5 du pôle réflexif-actionnel du RECTEC sont évaluées lors du module BC1M3 : Participer à la gestion des flux marchandises. -Identifier les compétences acquises en formation, transférables sur d'autres métiers pour permettre une évolution-mobilité professionnelle ou une adaptation au marché.

Programme :

- BCT 1 : Accueil, intégration et positionnement 14h
- BCT 2 : Coaching, outils et méthodologie de recherche d'emploi 28h
- BCT 3 : Maîtrise et utilisation des outils informatiques et numériques 28h
- BCT 4 : Examen blancs et préparation au passage du titre 28h
- BCT 5 : Evaluation et régulation 21h
- BCT 6: Sécurisation du parcours 7h
- BCT 7 : Bilan de la formation 7h
- Remise à niveau. Développement des compétences socles et transférables 70h
- BC1M1 : Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne 42h
- BC1M2 : Contribuer à la tenue de l'espace de vente 56h
- BC1M3 : Contribuer à l'animation de l'espace de vente 56h
- BC1M4 : Participer à la gestion des flux marchandises - réception de marchandises 14h
- BC1M5 : Participer à la gestion des flux marchandises - gestion des stocks 21h
- BC2M1 : Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin 77h
- BC2M2 : Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin 35h
- BC2M3 : Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente 63h
- BC3 Immersion professionnelle 210h
- BCSI 1 : Découverte du Drive 28h
- BCSI 2 : Découverte du e-commerce 35h
- BCSI 3 : Découverte de la vente de produits frais 35h
- BCSI 4 : Découverte de la vente de produits bio 35h
- BCSI 5 : Initiation à l'anglais commercial en zone touristique 35h
- BCSI 6 : Découverte du marché des seniors 35h
- BCSI 7 : Prévention des risques 28h

Durée en centre :

532

Durée en entreprise :

280

Informations pratiques

Organisme responsable :

[VIA Formation - Le Mans](#) - Le Mans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 12 places

Financement :

- Programme régional 2024 : Parcours métiers

Contact :

PERDRIAU Lucille 02 43 75 65 85

Numéro de session : 522494S / Référence GIP : 41453 / Numéro de marché : 211PM0137A-2-67943

Mise à jour le 18/04/2025