TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

à Bourges du 17/02/2025 au 21/08/2025

Financé par RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE

FC 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 France Travail recommandée, Fin de scolarité obligatoire, Expérience de 15 jours dans le métier visé, Maîtrise du socle de connaissances et compétences professionnelles CLEA, Avoir le niveau 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 prolongée, dans des espaces de froid, porter des charges Aptitude à la communication, dynamisme et disponibilité Projet de formation validé par un CEP est souhaitable Base de l'outil informatique (pack office).

Niveau de sortie :

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

Contenu et programme

Objectifs :

-Acquérir et développer des compétences techniques à l'exercice du métier de vendeur conseil afin de permettre l'accès direct à l'emploi : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal, Améliorer l'expérience client dans un

environnement omnicanal du RE. -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 conseiller 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 PCM1M2 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte. -Identifier les compétences acquises en formation, transférables sur d'autres métiers pour permettre une évolution-mobilité professionnelle ou une adaptation au marché du travail. -Mobiliser les compétences techniques acquises et adopter un comportement adéquat dans un environnement professionnel réel. La confrontation fréquente avec l'entreprise tant par les immersions, l'AFEST, les visites, les interventions permet une compréhension et l'acquisition d'un comportement professionnel indispensable pour accéder à l'emploi dans la vente. -Se préparer à l'examen et obtenir une certification reconnue par les employeurs pour sécuriser son parcours -Elaborer une stratégie de recherche d'emploi, en formalisant un plan d'actions individualisé qui intègre une chronologie précise. Le PAI est co élaboré par le stagiaire et le référent de parcours en fin de formation. Il est adapté aux souhaits du stagiaire, à ses capacités et possibilités (mobilité, disponibilité...).

Programme :

Success Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS1 - Accueillir, intégrer et positionner (14h) - Objectifs : Identifier les interlocuteurs au sein de l'OF, Constituer son dossier de rémunération de formation, Se présenter et s'intégrer au groupe, Connaître les modalités pédagogiques de la formation et de la session de titre, Établir son Protocole Individuel de Formation. S1 : Accueillir et intégrer - 7h S2 : Positionner - 7h 28h d'activités multimodales sur le Parcours Compétences Métier et Transversales sont réalisées pour établir le positionnement sur la première semaine de formation(cf cadre de réponse) - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS2 - S'outiller aux techniques de recherche d'emploi et accompagnement (14h) - Objectifs : Identifier les entreprises employeuses sur zone d'emploi Actualiser e-portfolio et outils recherche d'emploi Utiliser le Web 2.0 pour organiser ses activités et communiquer avec ses pairs Maîtriser la gestion de son planning Passer des entretiens d'embauche Trouver un emploi Contenu S1: Identifier et élargir son réseau professionnel-2h S2: S'outiller dans sa recherche d'emploi-2h S3: Créer son profil compétence et CV-3h S4: Se préparer à un entretien d'embauche-2h S5: Participer aux manifestations en lien avec l'emploi-2h S6: Être coaché dans sa recherche d'emploi-3h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS3 - Se certifier en tant que Sauveteur Secouriste du Travail (14h) - Objectif : Se certifier en tant que Sauveteur Secouriste du Travail S1 : Connaître les notions de prévention et de rôle du sauveteur secouriste - 2h S2 : Réaliser une protection adaptée - 2h S3 : Examiner la victime- 3 h S4 : Alerter ou faire alerter - 3h S5 : Secourir - 4h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS4 - Se préparer au passage du titre (14h) - Objectifs : S'évaluer et réguler ses apprentissages, Préparer son dossier professionnel et ses annexes pour le passage devant le jury, S'entraîner dans les conditions du passage du titre, Passer son épreuve de certification en gérant son stress. S1 : Mettre en oeuvre une analyse réflexive des résultats aux évaluations formatives - 2h S2 : Rédiger le DP et ses annexes en accompagnement - 3h S3 : Gérer son stress - 1h S4 : Tester ses compétences en épreuve blanche de certification - 4h S5 : Se certifier au titre professionnel - 4h - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS5 - Évaluer et réguler (7h) - Objectifs : S'auto-évaluer.

Durée en centre :

532

Durée en entreprise :

280

Informations pratiques

Organisme responsable :

VIA Formation - Le Mans - Le Mans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 10 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

ENJALBERT Kim 02 43 75 65 85

Numéro de session : 616686S / Référence GIP : 2585157F / Numéro de marché : 251PM0024A-3-68329
Mise à jour le 18/04/2025