cci formation alternance
NOUVELLE-CALÉDONIE



TITRE PRO
NIVEAU BAC
CONSEILLER DE VENTE

Codes Rome
D1209-D1210-D1211-D1212-D1214
DURÉE : 1 AN

APPRENDRE UN MÉTIER

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente, il doit prendre 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.

ACTIVITÉS

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

- Assurer une veille professionnelle et commerciale Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal :

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

PROFIL MÉTIER REQUIS

- Avoir une présentation adaptée à la relation client
- Être à l'aise avec les réseaux sociaux
- Développer une écoute active
- Être actif, dynamique et enthousiaste
- Travailler en équipe
- Aimer argumenter et négocier

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en magasin

Principaux secteurs d'activités où exercer :

- Grandes et moyennes surfaces
- alimentaires ou spécialisées
- Boutiques et commerces
- Négoces interentreprises

1300
entreprises
partenaires

cci formation alternance NOUVELLE-CALÉDONIE

CONTENU DE LA FORMATION

La formation est validée par un **TITRE PROFESSIONNEL de niveau 4**, **délivré par le Ministère du Travail, de l'emploi et de l'insertion**. Elle est enregistrée au RNCP par arrêté du 28/09/2022 relatif au titre professionnel de conseiller de vente.

N° de fiche RNCP37098.
Code NSF : 312m : Commerce, vente.

Pour obtenir le titre professionnel, les compétences des candidats seront évaluées par des professionnels du secteur à travers des mises en situation/des entretiens.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.
Durée : 1 an.

70% Temps de formation en entreprise

30% Temps de formation au CFA

96% des entreprises partenaires recommandent les écoles CCI

CONDITIONS D'ADMISSION DES CANDIDATS

Être titulaire d'un CAP ou BEP dans le secteur de la vente ou une avoir **une expérience professionnelle d'au moins 2 ans** dans le domaine de la vente.
Avoir un véritable profil commercial : sens du contact, présentation adaptée à la relation client, écoute active, dynamisme, esprit d'équipe, et goût pour l'argumentation comme pour la négociation.

La formation est également accessible **aux salariés en poste**, avec **au minimum 6 mois d'ancienneté** dans l'entreprise. Dans ce contexte, le FIAF **peut étudier la prise en charge du parcours diplômant**. Contactez le **FIAF** afin d'étudier **les possibilités de financement**.

FIAF Fonds Interprofessionnel d'Assurance Formation

POINT A Votre première étape vers l'Alternance

1. Dépôt de dossier
   www.pointa.nc
   dossier@pointa.nc
   24 69 49

RECHERCHE D'ENTREPRISE

2. Réunion d'information
3. Tests de positionnement
4. Entretien de motivation
5. Signature du contrat
6. Début de la formation

14 rue de Verdun 24 31 45
cfa@cci.nc www.cfa.cci.nc
CFA - CCI formation alternance NC
Les écoles de la CCI

une école CCI NOUVELLE-CALÉDONIE