PROGRAMME COMMERCE

TITRE PROFESSIONNEL - CONSEILLER DE VENTE (CV)

TP CV



PUBLIC CIBLE

- Personnes motivées par le domaine de la vente
- Débutants souhaitant évoluer en conseil client
- Professionnels cherchant une certification
- Étudiants aimant le contact client et l'omnicanal
- Participants avec niveau scolaire minimum de 3e

PRÉREQUIS

- Niveau minimum: classe de 3e
- Motivation pour le métier visé
- Aptitude à suivre une formation alternée
- Bonne adaptation en environnement public
- Compétences communication et vente
- Engagement à suivre le rythme de l'alternance

Plongez dans l'univers dynamique du commerce avec notre formation TITRE PRO CONSEILLER DE VENTE. Devenez un expert incontournable des conseils et démonstrations face à un client exigeant dans un environnement omnicanal. Grâce à une approche en alternance, développez vos compétences en entreprise et profitez d'une journée par semaine en formation. Requis: motivation et niveau 3e. Relevez le défi et axez votre carrière vers l'excellence commerciale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir une expertise dans la gestion de la relation client en environnement omnicanal
- Maîtriser les techniques de vente et de conseil pour optimiser les performances commerciales
- Développer des compétences en démonstration de produits et services
- Adapter ses pratiques aux besoins et attentes du client pour maximiser la satisfaction
- Utiliser des outils numériques pour améliorer l'expérience client
- Comprendre et appliquer les principes de l'éthique commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer les compétences en vente conseil
- Acquérir des techniques de démonstration
- Maîtriser l'argumentation commerciale
- Savoir adapter son discours au client
- Comprendre l'environnement commercial omnicanal
- Optimiser la relation client pour fidéliser
- Assurer la promotion des produits et services
- Atteindre les objectifs de vente fixés

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formations interactives en présentiel
- Ateliers pratiques pour mises en situation
- Utilisation de cas réels d'entreprise
- Accompagnement par des formateurs experts
- Sessions de démonstrations produits
- Travail en groupe pour favoriser l'échange
- Outils numériques pour suivre l'évolution
- Évaluations régulières pour mesurer la progression

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Introduction au métier de conseiller de vente
- Stratégies de vente et gestion de la relation client
- Techniques de conseil et d'accompagnement personnalisé
- Manipulation des outils numériques de vente
- Gestion du point de vente et merchandising
- Concept de vente omnicanale et intégration des canaux
- Techniques de démonstration produit efficace
- Pratiques de fidélisation et satisfaction client
- Ateliers pratiques en vente terrain
- Exercices de mise en situation professionnelle
- Analyse des tendances de consommation actuelles
- Développement des compétences relationnelles
- Simulation de négociation commerciale
- Études de cas et retours d'expérience
- Bilan de progression et accompagnement personnalisé

MATÉRIEL REQUIS

accès internet, carnet de notes, stylos, tenue professionnelle adaptée

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Rythme : Rythme de l'alternance : 1 jours par semaine en CFA et 4 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.
Entrées et sorties permanentes : Non