



Objectifs Généraux

- Obtenir le Titre Professionnel de niveau 4 et maîtriser les compétences du Conseiller de vente
- Développer la relation client : Accueillir, conseiller, fidéliser
- Mettre en oeuvre une stratégie de vente efficace
- Optimiser la gestion des produits
- Assurer la qualité de service et la satisfaction client



Public Cible

- Demandeurs d'emploi
- Salarié(e)s
- Apprenti(e)s
- Être âgé(e) de moins de 30 ans



Le Métier...

Face aux exigences du marché, le Conseiller de Vente joue un rôle clé dans la satisfaction et la fidélisation des clients. Il accueille, conseille et accompagne les clients dans leur processus d'achat en valorisant les produits et services de l'entreprise.



Les emplois visés...

- Employé polyvalent en restauration
- Assistant Manager en restauration
- Employé Commercial
- animateur des ventes
- Conseiller de vente
- Serveur (se) en restauration



Prérequis

- Niveau CAP/BEP (ou expérience équivalente)
- Sens du service et relation client
- Esprit d'équipe, dynamisme, autonomie
- Rigueur et organisation
- Aisance avec les chiffres et outils informatiques



Délais

- Rythme
1 jour en CFA en présentiel / 4 jours en entreprise.
- Horaires de formation
8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30.
- Durée du contrat
A partir 408h au CFA pour un contrat de 12 mois.



Objectifs spécifiques de la formation

✓ CCP 1 : 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

✓ CCP 2 : 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



Modalités d'évaluation et d'examen

Des évaluations en cours de formation sont mises en place afin de valider les compétences acquises par les stagiaires. Examen final : selon le référentiel de certification du titre professionnel CV (REV). Préparation à l'examen et à la rédaction du dossier professionnel. Evaluations formatives et sommatives tout au long du parcours de formation



Tarif et prise en charge

- Tarif pour le/la candidat(e) : 100% pris en charge
- Tarif l'organisme financeur : entre 5830€ et 9438€ *

*montant minimum pour un contrat d'apprentissage fixé sur la base du référentiel France Compétence, 0% reste à charge pour l'entreprise.



Accès

- Accessibilité : Recrutement toute l'année (nous contacter par e-mail)
- Positionnement : Dossier, Tests et/ou entretiens en amont de la formation.
- Démarrage de la prochaine session : juin 2025 (signature des contrats d'apprentissage possible 2 mois avant)



Modalités pédagogiques

- Cours théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Travaux de groupe.
- Supports numériques
- Documents pédagogiques
- Études de cas réels (marché, entreprise)



32 Avenue Marcel Dassault 37200 TOURS



02.46.67.76.85



lrformations@maragroupe.fr



<https://lrformations.com/>



Formation ouverte à tous. Pour les personnes en situation de handicap, des aménagements sont possibles en fonction des besoins (nous consulter).