

TAUX DE RÉUSSITE GLOBAL : **83%**
TAUX DE SATISFACTION DU CFA : **88%**
TAUX D'INSERTION GLOBAL : **90%**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend 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.

BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences

RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

DÉTAILS DE LA FORMATION

- Présence d'un(e) référent(e) handicap et d'un(e) assistant(e) de formation sur site
- Calendrier de formation sur demande
- Intégration à tout moment dans l'année sur étude du dossier
- Individualisation du parcours de formation

MOYENS TECHNIQUES

- Espace de restauration avec distributeur de repas
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis
- Espace de détente

TARIFS

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise (Autre statut nous consulter)

DURÉE DE LA FORMATION

En centre de formation le nombre d'heures total sur 1 an est de 980H

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : Réponse sous 5 jours maximum
Modalités d'inscription : Ci-dessous le QR code ou le lien

CFA Trajectoire - Proxima

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30
contacts@cfatrajectoire.fr
www.cfatrajectoire.fr

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

En présentiel et/ou distanciel
Alternance entre théorie et pratique
Formation en situation de travail (AFEST)
Évaluations en CCF et/ou ponctuelles
Mise en situation professionnelle
Entretien Technique
Questionnement à partir de production
Entretien final

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Gestion de la PME (GPME)
- BTS Professions Immobilières (PIM)
- ...

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- ...

PRÉ-REQUIS

Aucun.

BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veuillez contacter notre référente Handicap :
nadege.anseume@cfatrajectoire.fr
Tél : 01 88 62 00 30

Pour + d'information scannez le Code QR



POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET

OU
www.cfatrajectoire.fr



TAUX INDISPONIBLE NOUVELLE FORMATION

Pour nos formations niveau 5 (BTS) :

Taux d'interruption en cours de formation : 23,9% / Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 9,6%

Taux d'insertion professionnelle BTS après 1 an sortants 2021 : 75% (source DARES 2023)

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

