

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE

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**, équivalent à un BAC PRO.

Elle est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (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 au vu :

- D'une mise en situation professionnelle, suivie d'un entretien technique avec le jury et d'un questionnaire professionnel en Anglais.
- Du dossier Professionnel (DP).

Dans ce DP, les candidats décrivent par activité et à partir d'exemples concrets, les pratiques professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

- Des résultats des ECF, évaluations réalisées pendant le parcours de formation.
- D'un entretien final avec le jury de professionnels destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre.

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.

Rythme de l'alternance prévu : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation.**

Nombre d'heures de cours prévues sur **1 an : 632 heures.**

MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITION D'ADMISSION

- ✓ Avoir plus de 16 ans.
- ✓ Avoir le profil métier requis
(une expérience dans le métier serait souhaitable et avoir obtenu un CAP/BEP en vente serait un plus)

- ✓ Valider les étapes de recrutement suivantes :



PRÉ-INSCRIPTION



RENSEIGNEZ-VOUS

-  POINT A - NC
-  14 rue de Verdun – NOUMÉA
Accueil du public du lundi au jeudi de 8h à 16h
-  contact@pointa.nc
-  www.pointa.nc
-  24 69 49



Code ROME :
D1212

Conseiller.ère de vente

cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

APPRENDRE UN MÉTIER

Le (la) conseiller(ère) 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 (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) 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

- Bonne présentation et élocution
- Aimer communiquer
- Être à l'aise avec les réseaux sociaux
- Savoir écouter
- Être actif, dynamique et enthousiaste
- Capacité à travailler en équipe
- Avoir un esprit vendeur

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

Principaux secteurs d'activités où exercer :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.
- Grands magasins.
- Boutiques.
- Négoces interentreprises.

cci
formation
alternance
NOUVELLE-CALÉDONIE



CCI formation
Alternance NC



14 rue de Verdun
NOUMÉA



24 31 45



cfa@cci.nc



cfa.cci.nc