



CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

N° RNCP : 37098

Date de publication :
25/11/2022

Le conseiller de vente accompagne les clients afin d'optimiser leur expérience d'achat. Leur objectif est de fidéliser la clientèle et de contribuer à la performance commerciale de l'unité marchande.

PLAN DE FORMATION :

Gestion commerciale : gestion des stocks et des indicateurs de performance.

Technique de vente : accueil client, conseil, argumentation, ventes additionnelles, traitement des réclamations.

Relation client : satisfaction et fidélisation de la clientèle.

Merchandising : Mise en valeur des produits, facing.

Outils numériques : utilisation des outils informatiques liés à l'activité commerciale.

La formation se déroule au sein d'une entreprise virtuelle.

Le stagiaire occupe les différents postes de l'entreprise : Achat, Vente, Communication.

Florence DESCHAMPS

☎ 09.72.43.81.89

✉ fdc@avenirpro-formations.com

AVENIR PRO FORMATIONS
10 Rue Pierre Séward
38600 - FONTAINE

351 Avenue des Massettes
73190 – CHALLES-LES-EAUX

Tous nos métiers sont fortement impactés par la digitalisation, elle est donc présente dans l'ensemble de nos cours (gestion site internet, réseaux sociaux, travail à distance, documents partagés...)

*Délivré par le Ministère du Travail, du
plein Emploi et de l'Insertion*

LES + :

- Evaluation des compétences avant l'entrée en formation permettant d'adapter la durée de formation : entre 4 et 6 mois à temps complet.
- Possibilité d'effectuer seulement certains modules en fonction des besoins.
- Entrées et sorties permanentes.
- Formation qui peut être complétée par un stage.
- Possibilité de passer un Titre professionnel de niveau (BTS), validé par le Ministère du Travail.
- Tous nos parcours peuvent s'accompagner d'une aide à la recherche d'emploi (rédaction CV, lettre de motivation, réponse aux offres, entraînement aux entretiens d'embauche).
- Pré-requis : Obtention de la moyenne aux tests de positionnement.