

Titre Professionnel

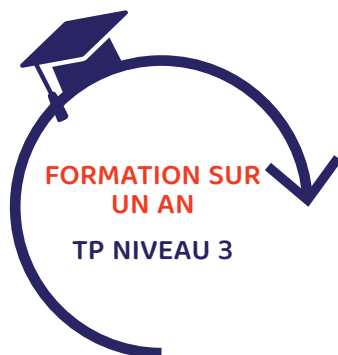
CONSEILLER VENTE

Le conseiller de vente accueille les clients, identifie leurs besoins, conseille les produits ou services, réalise la vente et contribue à la fidélisation tout en participant à l'animation commerciale et à la gestion du point de vente.

TITRE RNCP : RNCP37098

MISSIONS

- Accueillir le client, identifier ses besoins et le conseiller afin de réaliser la vente.
- Mettre en valeur les produits et participer aux actions commerciales pour développer les ventes.
- Réceptionner les marchandises, contribuer à la gestion des stocks et assurer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.



PROGRAMME

- Techniques d'accueil et de conseil client.
- Techniques de vente et argumentation commerciale.
- Merchandising et mise en valeur des produits.
- Participation aux actions commerciales.
- Gestion des stocks et réception des marchandises.
- Encaissement et gestion des opérations de vente.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Titre professionnel Manager d'unité marchande.
- BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO).
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)
- Titre professionnel Responsable d'établissement marchand.

LES MÉTIERS VISÉS

- Conseiller de vente.
- Animateur de rayon / Chef de rayon.
- Responsable adjoint.

CONDITIONS D'ADMISSION

- 16 à 29 ans
- Bon niveau de français
- Entretien d'admission

 Contact@cfa-exacademy.fr

 01 74 37 11 09

 3 rue du pré, Roissy-en-France 95700

 cfa-exacademy.fr