

Devenez Conseiller de Vente

RNCP 37098

MY PARTNER SCHOOL

Les objectifs

La formation de Conseiller de Vente prépare des professionnels capables d'évoluer dans un environnement commercial exigeant, en contact direct avec la clientèle. Le conseiller de vente accompagne chaque client dans son parcours d'achat, identifie précisément ses besoins et propose des solutions adaptées, qu'il s'agisse de produits ou de services associés nécessitant conseil et démonstration.

Il assure un accueil qualitatif, conduit des entretiens de vente structurés, traite les objections, conclut les ventes et contribue au développement du chiffre d'affaires du point de vente. Il veille également à la qualité de l'expérience client et participe activement à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés par la direction.

L'objectif est de former des conseillers immédiatement opérationnels, capables de représenter l'enseigne avec professionnalisme, de valoriser son offre et de contribuer concrètement à sa performance commerciale.

> MyPartner School, c'est l'alliance de l'expertise de terrain et de l'excellence académique, pour façonner les commerciaux de demain.

Rejoignez-nous et découvrez une nouvelle approche de la formation commerciale, conçue par des performeurs pour des performeurs.



Notre vision

École inclusive
Nous donnons la chance à tous de réussir.

Professionnels du commerce
Nous formons les experts de demain.

Employabilité des jeunes
Nous facilitons l'accès à l'emploi.

TP CONSEILLER VENTEL *RNCP 37098, déposé auprès de France compétences par le MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION. Date de l'enregistrement :*
11-07-2023

MYPARTNER SCHOOL

Informations pratiques

Durée : 12 mois en alternance avec une période de formation d'un jour par semaine en moyenne.

Modalités et délai d'accès : Consultez notre calendrier pour connaître les périodes de formation.
Pour y accéder, tout candidat passe un entretien de positionnement afin d'assurer que la formation convient à son projet.

Prérequis : Français oral et écrit, usages numériques Ordinateur, connexion, micro et caméra

Tarif : Sur devis.

Financement : OPCO, financement personnel.

Modalité de formation : Formation mixte en distanciel (*dispensée en visioconférence*) et présentiel, et par projets réalisés sur notre plateforme LMS.

Modalités d'évaluation en formation : La formation mobilise une pédagogie active et par projet, fondée sur la pratique, les mises en situation et l'analyse de cas réels. Tout au long du parcours, nos alternants réalisent des évaluations en cours de formation (ECF), complétées par des études de cas et des situations professionnelles reconstituées afin de mesurer la maîtrise progressive des compétences du titre professionnel. Ces évaluations régulières permettent de valider l'acquisition des compétences attendues et conditionnent l'accès à la certification finale.

Possibilité de valider un / des bloc(s) de compétences : Contactez nous pour en savoir plus.

Titre préparé : Titre Professionnel Conseiller de vente de Niveau IV (RNCP 37098)



Equivalences : niveau bac
Passerelles : Accés BTS sous condition
Débouchés : Conseiller clientèle, chargé de clientèle, vendeur en magasin

Suite de parcours : Cette formation prépare à une insertion directe en emploi, mais le candidat peut choisir de continuer à se former dans le domaine commercial, notamment en BTS ou autre titre professionnel du même niveau.

Programme et examen

Le programme :

Blocs 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- **Module 1 :** Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- **Module 2 :** Participer à la gestion des flux marchands
- **Module 3 :** Contribuer au merchandising
- **Module 4 :** Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

Blocs 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

- **Module 1 :** Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image.
- **Module 2 :** Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- **Module 3** : Assurer le suivi de ses ventes
- **Module 4** : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Modalités de l'examen :

- Mise en situation professionnelle (**01h15 min**) :

Le candidat est placé dans une situation professionnelle réaliste au sein d'une unité marchande. Il prépare et met en œuvre une opération commerciale, conduit un entretien de vente en s'appuyant sur ses fiches produit et gère une situation de réclamation client en apportant une réponse adaptée et professionnelle.

- Entretien technique (**30min**) :

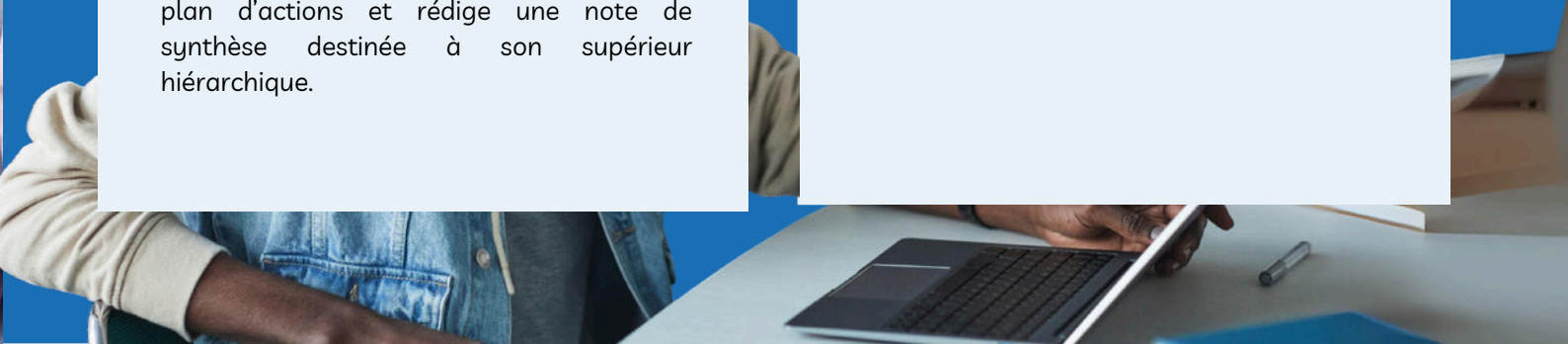
Le jury interroge le candidat sur sa prestation et la prise en compte du handicap, puis lui remet un tableau de bord à analyser et à compléter. Le candidat présente son plan d'actions et rédige une note de synthèse destinée à son supérieur hiérarchique.

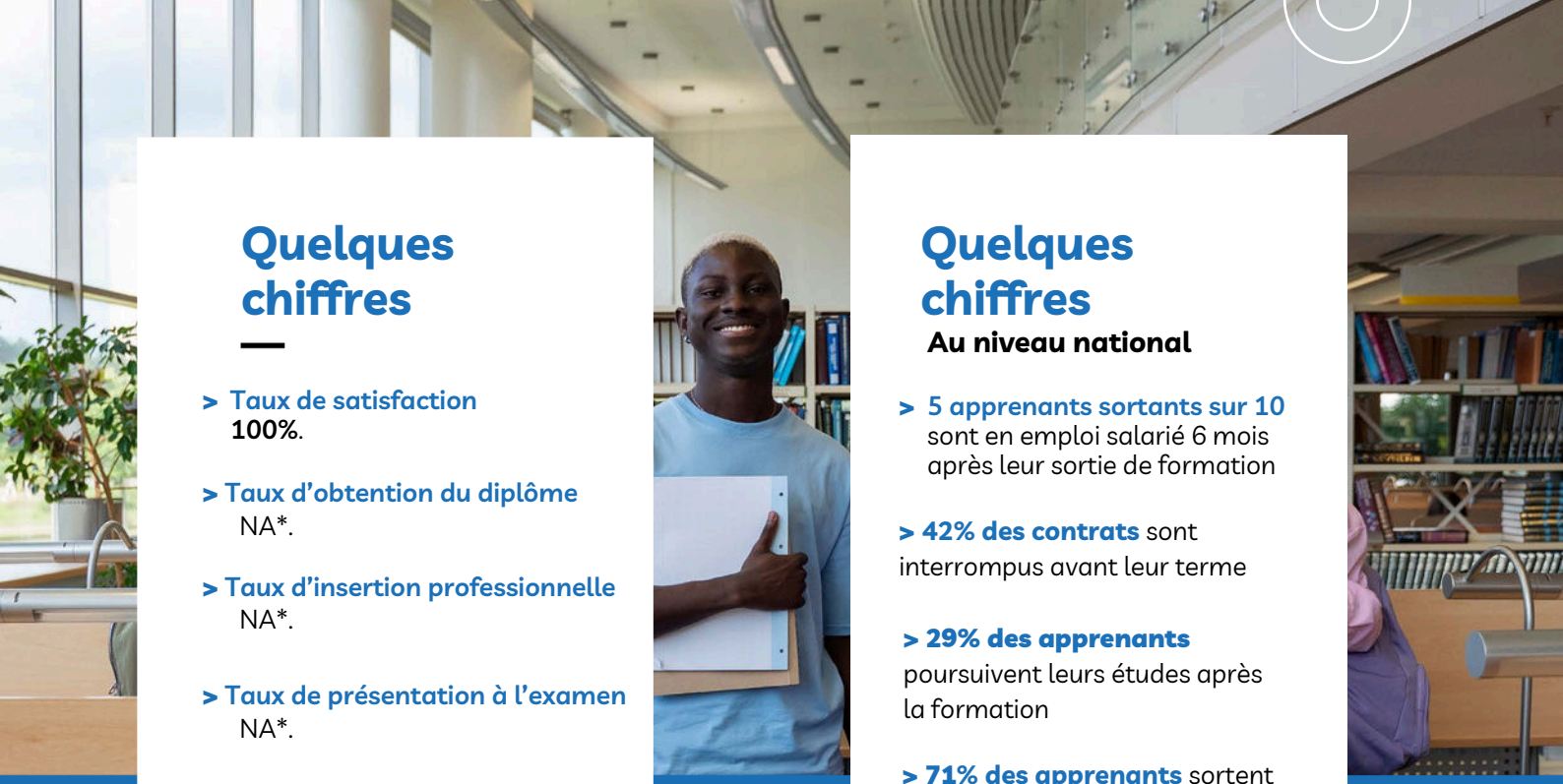
- Questionnement à partir de production(s) (**50 min**) :

En amont de l'examen, le candidat conçoit un diaporama et cinq fiches techniques.
Le candidat présente ses productions. Le jury le questionne pendant 40 minutes sur le diaporama et 10 minutes sur une fiche technique.

- Entretien final (**10min**)

Le jury évalue la compréhension du métier et de son contexte par le candidat, et échange sur le dossier professionnel réalisé au long de la formation.





Quelques chiffres

> **Taux de satisfaction**
100%.

> **Taux d'obtention du diplôme**
NA*.

> **Taux d'insertion professionnelle**
NA*.

> **Taux de présentation à l'examen**
NA*.

> **Taux d'abandon**
NA*.

*My Partner proposant la formation depuis peu, les chiffres ne sont malheureusement pas disponibles actuellement.

Quelques chiffres

Au niveau national

> **5 apprenants sortants sur 10** sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation

> **42% des contrats** sont interrompus avant leur terme

> **29% des apprenants** poursuivent leurs études après la formation

> **71% des apprenants** sortent de la formation

Ces indicateurs sont mis à disposition sur le site de diffusion : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

Nos avantages

> **Formations en ligne et présentiel**
Choisissez le mode d'apprentissage qui vous convient.

> **Formations certifiées et reconnues**
Nos formations sont certifiées et reconnues par l'État.

> **Formations personnalisées**
Un accompagnement personnalisé tout au long de votre parcours.

> **Accompagnement au recrutement**
Bénéficiez d'un soutien pour trouver votre emploi.

> **Équipement pédagogique**
Tablettes, ordinateurs et autres outils mis à disposition.

Ils recrutent nos étudiants

SFR
MBE FORMATION
bouygues
O'BM
ange
LYNQ ACADEMY
FORM'ELLE
L'école des métiers de la beauté et de l'esthétique
verisure
SMART ALARMS
DBC

Processus d’admission

Après le dépôt de votre candidature, nous la traitons sous 48 heures. En cas d’admission, nous vous contacterons pour planifier un entretien physique afin de finaliser votre inscription

Accessibilité handicap

Nos installations et nos programmes de formation sont entièrement accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à offrir un environnement inclusif et adapté à tous nos apprenants, afin de garantir des conditions d’apprentissage optimales pour chacun.

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d’un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	592	4	79	70	68

Labels et accréditations

Qualiopi - Mon Compte Formation - Ministère du Travail - Académie Aix-Marseille - France Travail - Mission Locale



France Travail

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE L’EMPLOI ET DE L’INSERTION
Liberté Égalité Fraternité

Les Missions Locales



SCANNEZ LE CODE QR

CONTACT

EMAIL
contact@mypartner-school.fr

SITE INTERNET
w w w.mypar tner-school .fr

TÉL
07.61.69.42.03