CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE CONSEILLER DE VENTE DE PRODUITS NON ALIMENTAIRES ET SERVICES COMPLÉMENTAIRES

Diplôme visé : Certificat de Qualification Professionnelle -Conseiller de vente de produits non alimentaires et services complémentaires

Emplois ciblés : Employé de produits non alimentaires, Vendeur de produits non alimentaires, Conseiller de produits non alimentaires

Objectifs :

Le Conseiller de vente de produits non alimentaires et services complémentaires exerce son activité au sein d'un point de vente physique ou dans un environnement omnicanal. Il accueille, informe, oriente et accompagne les clients tout au long de leur parcours d'achat afin de leur proposer des produits et services adaptés à leurs besoins. Il assure un conseil personnalisé, présente les caractéristiques techniques et les conditions d'utilisation des produits, valorise les garanties et services associés et contribue à la satisfaction et à la fidélisation des clients.

Moyens pédagogiques :

- Salles de formation, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Une équipe d'assistance technique et pédagogique à distance,
- Au rythme de l'alternance, l'entreprise et l'organisme de formation s'engagent à veiller à ce que les actions au titre de la période de professionnalisation associent une partie théorique en centre de formation ou animée de façon synchrone via classe virtuelle et une partie pratique en entreprise en relation avec la qualification préparée. *(Pour plus de détails, voir le calendrier en annexe)*
- Supports pédagogiques interactifs : Étude de cas, Quizz interactifs…
- Mise à disposition supports de cours dans votre GED,
- Revue de presse actualisée chaque semaine
- Pédagogie Positive ….

Interventions de formateur(trice)s expert(e)s dans le domaine du commerce

Suivi de la formation et évaluations :

o Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
o Visites et évaluations en entreprise
o QCM Interactifs
o Grilles d'évaluations des compétences
o Evaluations de formation
o Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH Formation s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse info@iseah.fr ou au 03 87 21 99 83).

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis :

Tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé.
L'apprenant dispose d'un outil informatique et d'une connexion internet.
Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation à l'issue d'un entretien de motivation (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation).
- Après un parcours de formation continue.

Validation des Blocs de compétences :

- Suivis sous forme d'entretiens avec l'apprenant(e), le conseiller en formation et le tuteur.
- Évaluations propres aux séquences de formation à distance ou en présentielle déclinées par module.

Passerelles et suite de parcours :

Ce Certificat de Qualification Professionnel offre de nombreuses possibilités de poursuite de parcours de formations ou d'études.

Vous pouvez notamment poursuivre votre parcours de formation par un CQP Poissonnier(ière), CQP Boucher(e), CQP Conseiller(ère) de Vente Produits Frais (fruits et légumes, charcuterie, produits fromagers et pâtisseries), Titre professionnel Employé(e) Commercial(e), Bac pro Métiers du commerce et de la vente…*

Mais également par un titre professionnel de niveau IV ou V (tel que Conseiller(ère) de Vente ou Manager d'unité marchande)…*
(*Liste non exhaustive)

Cette formation est une vraie passerelle vers l'insertion Professionnelle.

Niveau équivalences validation

Sans équivalence de niveau académique / Sans niveau spécifique scolaire.

Avec un Certificat de Qualification Professionnel, vous ajoutez à votre CV une certification reconnue dans une branche professionnelle (voire dans plusieurs branches), qui répond à un réel besoin des recruteurs du secteur concerné. Dès lors que votre CQP est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique (RS), vous pouvez le faire valoir auprès d'entreprises d'autres secteurs.

Selon votre profil et votre situation, il vous permet de :

- Compléter utilement votre parcours initial,
- Découvrir et apprendre un nouveau métier,
- Vous insérer durablement dans l'emploi,
- Renforcer vos compétences et votre qualification pour évoluer dans votre entreprise ou préparer une mobilité
- Renforcer votre employabilité

Bon à savoir :
En cas de validation partielle d'un CQP par le jury paritaire, vous avez jusqu'à 5 ans pour valider les blocs de compétences manquants.

POUR ENCORE PLUS D'INFORMATIONS NOUS VOUS INVITONS À CONSULTER LE LIEN SUIVANT :
https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/

Lieu de la formation

ISEAH® FORMATION – 20 rue Joséphine Caye 57070 METZ
Les actions de formation peuvent être réalisées en tout ou partie en présentiel, à distance, et/ou en situation de travail (AFEST).
Stagiaires par session : 2 à 25

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

20 Rue Josephine Caye 57070 METZ ›› Tél : 03.87.21.99.83 ›› Email : contact@iseah.fr
Enregistrée sous le numéro 41 57 030 58 57 auprès de la région Grand Est ›› SAS au capital de 1 000 €

LISTE DES MODULES DE FORMATION
(sur une durée de 6 à 12 mois)

PERIODE D'INTEGRATION
Accueil et présentation des objectifs de la formation
Prise de connaissance de l'environnement professionnel

1 – RNCP42954BC01 – Gérer la relation client en point de vente

Accueil d'un client au sein du magasin ou du drive
Recevoir le client
Informer le client
Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive
Traiter les demandes clients
Conseiller le client

2 – RNCP42954BC03 – Réaliser la mise en rayon libre-service au sein d'un point de vente

Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service
Mettre en rayon les produits
Contrôler le balisage et l'étiquetage
Maintien du bon état marchand du rayon libre-service
Veiller à l'état marchand
Agir contre la démarque

3 – RNCP42954BC02 – Gérer les stocks en réserve au sein d'un point de vente

Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon
Maintien du bon état de la réserve
Réaliser des opérations de comptage
Suivre les entrées et sorties de stock
Ranger les stocks et la réserve
Entretenir le matériel

LISTE DES MODULES DE FORMATION
(sur une durée de 6 à 12 mois)

4 – RNCP42954BC04 – Conseiller et assurer la vente des produits non alimentaires et services associés en point de vente

Conduite d'un entretien de vente d'un produit non alimentaire ou d'un service
Analyser la demande client
Conseiller les clients
Accompagnement à la vente d'un produit non alimentaire ou immatériel
Présenter le produit ou le service au client
Consolider l'acte de vente
Suivi de la vente et traitement des demandes après l'achat
Préparer, suivre et remettre un produit ou une commande client
Traiter les demandes après-vente, les retours, les échanges et les garanties

PRÉPARATION À LA CERTIFICATION

Mise en situation professionnelle ;
Entretien technique ;
Entretien de synthèse avec le jury ;
Présentation d'un dossier constitué durant la formation ;
Compréhension orale et écrite.

ACCOMPAGNEMENT

- Bilans intermédiaires
- Évaluations professionnelles alternant des épreuves pratiques et des épreuves théoriques
- L'évaluation finale est réalisée sous le contrôle d'un jury de professionnels, avant l'envoi du dossier auprès de la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi Commerce à prédominance alimentaire
-Techniques de recherche d'emploi