

## CCP 1 du Titre Professionnel Conseiller de Vente

**Formacode(s) :** 34502, 34536, 34566, 34587 **Code(s) NSF :** 312 t

### Objectifs généraux :

Permettre au bénéficiaire de :

- Développer les techniques d'accueil et de vente en magasin
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation: point de vente et internet
- Participer 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

### Profil des participants:

- Salariés, demandeurs d'emploi, ...
- Toutes personnes souhaitant apprendre et se former dans le domaine de l'Environnement et du Développement Durable

### Action éligible :

- Plan de développement des compétences
- Financement POLE EMPLOI ou REGION
- Autres financements (selon conditions)

### Délai d'accès et contact :

Nous contacter au  
**0262 580 854**

### Validation de la formation :

Titre Professionnel de niveau 4 (BAC)  
 ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP).

### Prérequis, modalités d'accès :

Avoir le niveau 3 minimum  
 Pas de contre-indication médicale à travailler en position debout sur une journée

### Méthode pédagogique :

Pédagogie active et participative  
 Echanges avec les participants  
 Apports théoriques et pratiques  
 Apprentissage collectif et individualisé  
 Mises en situation réelles,  
 Etude de cas

### Moyens pédagogiques :

Plateforme spécifique, diapos,  
 vidéoprojecteur, photos, fiches  
 exercices, films, etc.

### Modalité d'évaluation :

En continue  
 ECF en fin de module  
 Evaluation de satisfaction

### Formateur(s) :

Professionnels spécialistes

### Nombre de participants :

12 à 16 participants par groupe

### Accessibilité PHMR :

Nous contacter OUI

### Durée Totale : 230 heures

**230 Heures en centre**  
 70 heures de stage en entreprise (hors  
 salariés et apprentis)

### Coût : Nous contacter

### Contenu de la formation :

#### Accueil et Intégration à la formation (1h)

- Accueil/Présentation de la formation, des participants et de l'équipe pédagogique
- Contractualisation du parcours de formation

#### Formation théorique et pratique (228 h)

#### CCP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (220 h)

- Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Participer à la gestion des flux marchands.
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

#### Compétences transversales

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
- Manipuler des chiffres et utiliser les ordres de grandeur
- Intégrer les principes de développement durable dans son travail

#### Technique de Recherche d'Emploi (8 h)

#### Bilan de la formation (1 h)

- Point général sur le déroulement de la formation et appréciations des stagiaires (questionnaire de satisfaction)

**Modalités d'inscription à la formation :**

- Parcours continue de formation
- Parcours par capitalisation (CCP, UC, ...)
- Parcours VAE
- Autre (*à préciser*) :

**Equivalences et passerelles vers d'autres formations :**

Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

Baccalauréat Professionnel Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Baccalauréat Professionnel Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

**Continuités d'apprentissages :**

- CCP 2 TP CV
- Titre professionnel MUM
- BTS MCO

**Débouchés :**

- Vendeur (se)
- Vendeur (se) expert(e)
- Vendeur (se) conseil
- Vendeur (se) technique
- Conseiller (ère) de vente