

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE



FORMATION

La formation est validée par un **TITRE PROFESSIONNEL de niveau 4, délivré par le Ministère du Travail, de l'emploi et de l'insertion**, équivalent à un BAC.

Elle est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 03/11/2016 publié au Journal Officiel du 10/11/2016.

N° de fiche RNCP13620.

Code NSF : 312f : Négociation et vente.

Pour obtenir le titre professionnel, les compétences des candidats seront évaluées au vu :

- D'une mise en situation professionnelle, suivie d'un entretien technique avec le jury et d'un questionnaire professionnel en Anglais.
- Du dossier Professionnel (DP).

Dans ce DP, les candidats décrivent par activité et à partir d'exemples concrets, les pratiques professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

- Des résultats des ECF, évaluations réalisées pendant le parcours de formation.
- D'un entretien final avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation.**

La formation est dispensée à la CCI formation alternance, située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Nombre d'heures de cours prévues sur 18 mois : 663 heures.




MODALITÉS D'INSCRIPTION


CONDITION D'ADMISSION


Avoir plus de 16 ans, être titulaire d'un CAP/BEP vente, ou avoir de l'expérience dans le secteur d'activité et valider les étapes de recrutement suivantes :





RENSEIGNEZ-VOUS


POINT

Votre première étape vers l'Alternance

 POINTA - NC

 14 rue de Verdun – NOUMÉA
Accueil du public du lundi au jeudi de 8h à 16h

 24 69 49

 contact@pointa.nc

 www.pointa.nc

Codes ROME :
D1210-D1211
D1212-D1214

Vendeur.se

Conseil en magasin

cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

APPRENDRE UN MÉTIER

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe 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.

ACTIVITÉS

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.
- Participer à la gestion des flux marchandises.

Vendre et conseiller le client en magasin :

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Compétences transversales de l'emploi :

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Bonne présentation et élocution.
- Aimer communiquer.
- Savoir écouter.
- Être actif, dynamique et enthousiaste.
- Capacités à travailler en équipe.
- Avoir un esprit vendeur.

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

Principaux secteurs d'activités où exercer :

- *Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.*
- *Grands magasins.*
- *Boutiques.*
- *Négoces interentreprises.*

cci
formation
alternance
NOUVELLE-CALÉDONIE



CCI formation
Alternance NC



14 rue de Verdun
NOUMÉA



24 31 45



cfa@cci.nc



cfa.cci.nc