

18642 - Parcours vers le métier conseiller de vente (TP) Troyes

Objectifs opérationnels, le stagiaire aura la capacité de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
- Adapter sa posture professionnelle à la situation

Public

- Demandeurs d'emploi en démarche de validation d'un parcours professionnel dans le secteur ciblé, validé avec un conseiller Mission Locale, France Travail, Cap Emploi ou ayant des souhaits de qualification (1^{ère} qualification ou reconversion) dans le secteur visé
- Jeunes moins de 26 ans non-inscrits à France Travail en démarche d'insertion professionnelle, accompagnés par les Missions locales.

Pré-requis

- Mobile, permis B apprécié.
- Expression orale/écrite courante, connaissances générales de niveau 3, raisonnement logique.
- Expérience dans le domaine du commerce et/ou maîtrise d'une famille de produit appréciée.
- Pas de contre-indication médicale port de charges.

Modalités de recrutement

- Recrutement effectué en partenariat avec les prescripteurs France Travail, Mission Locale et Cap Emploi.
- Information collective, suivie de tests en mathématiques commerciales, en français, en culture générale ainsi qu'une évaluation des compétences en bureautique, puis entretiens individuels.

Méthodes mobilisées

- Modalités pédagogiques : supports de cours papier et/ou numériques (livret).
- Modalités outils : présentiel, supports PPT, tableaux, kit pédagogique propre à la formation.
- Moyen pédagogique : équipe pédagogique dédiée et spécialisée

Objectifs de résultats

Taux de réussite à la qualification = 80 %. Taux d'accès à un emploi à temps plein dans le secteur = au moins 70% à 6 mois. Résultats issus de l'analyse de nos outils de suivi de l'efficacité des actions dans le cadre de nos Objectifs Politique Qualité.

Niveau d'entrée : niveau 3

Niveau de sortie : niveau 4

Effectif : Groupe de 12 personnes en moyenne

Durée et date

- En centre : 675 h
- En entreprise : 350 h

Soit une durée totale de 1 025 h pour un parcours maximum et 934 h pour un parcours moyen. Formation en présentiel et en distanciel.

Durée hebdomadaire : 35 h en centre et en entreprise. Horaires en centre : du lundi au vendredi de 8h à 12h et 13h à 16h

Du 03/11/2025 au 15/06/2026

N° carif : GE1695767

CPF : RNCP37098

Siège Social

ZI Les Franchises
132 rue de la poudrière
52200 Langres

T: 03 25 87 02 51

langres@poinfor.org

Chaumont

48 rue de la Chavoie
52000 Chaumont

T: 03 25 32 26 98

chaumont@poinfor.org

Saint-Dizier

63 avenue du Général Sarrail
52100 Saint Dizier

T: 03 25 04 38 60

saint.dizier@poinfor.org

La Chapelle Saint Luc

3 rue Archimède
10600 La Chapelle Saint Luc

T: 03 25 70 47 47

la-chapelle-saint-luc@poinfor.org

Migennes

131 avenue Jean Jaurès
89400 Migennes

T: 03 86 80 38 28

migennes@poinfor.org

Société Coopérative et Participative anonyme à capital variable

RCS Chaumont 403 325 616 - SIRET Siège social : 403 325 616 00072

Déclaration organisme de formation n°21 52 00 130 52 en date du 8 janvier 1996 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Code APE : 8559A

version 15/11/2024

Contenu

	Heures en présentiel	Heures en distanciel
M01 : Accueil des stagiaires et professionnalisation de leur posture	7 h	
M02 : Connaissances des pratiques et enjeux numériques : prise en main de l'outil FAD	7 h	
M03 : Préparation à l'emploi	14 h	7 h
M04 : La prévention et la lutte contre les violences sexuelles et sexistes	7 h	
M05 : Techniques de Recherche d'emploi	14 h	
M06 : Connaissances associées transversales		
M07 : Renforcement des compétences du socle	7 h	7 h
M08 : CCP1-Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	238 h	14 h
M09 : CCP 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	255 h	21 h
M10 : Savoir être et posture professionnelle	14 h	
M11 : Bilan intermédiaire et bilan final	7 h	
M12 : E-commerce et Digitalisation	14 h	7 h
M13 : Préparation au Dossier Professionnel et à la session de validation	24 h	7 h
M14 : Evaluation finale	4 h	
M15 : Période de Formation en Entreprise	350 h	
M16 : Entretien Individuel		

Compétences évaluées :

- Compétences du métier visé
- Softs skills

Modalités d'évaluation / validation

- Attestation de fin de formation, attestation de compétences
- Attestation de suivi d'acquis en entreprise
- Titre professionnel Conseiller de Vente de niveau 4 (certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, décision n°52/23/3518, date de fin de validité au 24/01/2028).
Mise en situation professionnelle (2h)
Entretien technique avec le jury (0h30mn)
Questionnement à partir de productions (1h10mn)
Entretien final avec le jury (0h15mn)

Indicateurs de résultats 2024 : (action 2025 en cours de réalisation, données non disponibles)

- 14 stagiaires
- 1 stagiaire a abandonné
- 62 % d'insertion emploi dans les 3 mois suivant la fin de formation
- 100 % de réussite totale au Titre Professionnel Conseiller de Vente
- 100 % des stagiaires sont satisfaits ou très satisfaits des méthodes pédagogiques et de l'accompagnement proposé

Débouché(s) : Retour à l'emploi dans le secteur du commerce, de la vente

Équivalence : Bac professionnel vente

Passerelle : Aucune passerelle

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

- Site accessible aux personnes à mobilité réduite
- Le référent handicap du site de formation est à votre disposition pour étudier des adaptations et/ou aménagements facilitant votre parcours de formation

Coût pédagogique : 5 612,79 € (prise en charge par la Région Grand Est). Action agréée au titre de la rémunération et de la protection sociale.

Lieu de formation : Dans les locaux de POINFOR - 3 Rue Archimède – 10600 LA CHAPELLE SAINT LUC

Contact : Alexandra PLA ☎ 03.25.70.47.47 / alexandra.pla@poinfor.org

Cette formation bénéficie d'un co-financement du Conseil Régional Grand Est et du Fonds Social Européen



Formation et site accessible aux personnes en situation de handicap

<https://www.formation.grandest.fr>

<https://www.facebook.com/PoinforGE>

www.poinfor.org