



Conseiller(e) de vente en salle d'exposition

CQP Vente sur site

Code RNCP : RNCP32389

Branche professionnelle : 3044 - Commerces de gros

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF - Compte personnel de Formation, Contrat de Professionnalisation et Pro-A

Titre Professionnel Conseiller de vente Niveau IV

Code RNCP : RNCP37098

Branche professionnelle : 3311 (Quincaillerie)

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF - Compte personnel de formation, Contrat de Professionnalisation et PRO A

Branches professionnelles : Toutes Branches

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF - Compte personnel de formation, Contrat de Professionnalisation (Contactez votre OPCO)

Objectifs visés par la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Accueillir les clients dans le show-room
- Vendre des produits en mettant en valeur leurs aspects techniques et en défendant la marge
- Gérer les demandes des clients
- Participer au merchandising et à la mise en avant des produits

- Réceptionner les commandes fournisseurs, préparer et suivre les commandes clients et s'assurer de l'actualisation des stocks.

Publics bénéficiaires et délais d'accès à la formation

Public(s) :

- Salariés en évolution de poste
- Nouveaux entrants recrutés sur la fonction visée

Prérequis : Aucun

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone afin d'obtenir le dossier d'inscription : Vos contacts :
 - Ghislaine BLASQUEZ g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82
 - Valérie ROSSANO v.rossano@2nd-academy.fr - 06 38 41 87 83
- Réception de la convention après évaluation des besoins
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation

Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 23 octobre 2023**
- Date de fin : **31 juillet 2023**
- Durée de la formation : **336 heures, soit 48 jours**
- 245 heures en présentiels et 91 heures en distanciel sous forme de classes virtuelles
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Paris et Lyon**
 - La semaine de démarrage aura lieu à Lyon.
 - Les semaines de formation commerciales auront lieux à Paris ou Lyon
 - Les semaines de formations techniques se dérouleront à Lyon

Modalités financières

A partir de 8 400€ HT, tarif dégressif selon votre convention. Nous contacter pour plus d'informations.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82



Programme de formation

Bloc de compétences 1 : Vendre les produits et les services proposés	Les principes fondamentaux de la vente	21h
	Calculs commerciaux	7h
	Maitriser environnement juridique	7h
	Techniques de vente appliquées à la salle d'exposition*	21h
	Relancer les devis	7h
	Défendre ses prix et ses marges	14h
	Gérer les situation clients conflictuelles*	7h
	Up & Cross selling	7h
	Communication adaptée à la salle d'exposition	14H
Analyser les indicateurs de performance*	14h	
Total volume horaire		119h
Bloc de compétences 2 : Contribuer à la mise en avant de l'offre et à l'animation du Show-room	Réaliser un diagnostic de son environnement **	14h
	Techniques de merchandising *	21h
	Total volume horaire	35h
Bloc de compétences 3 : Participer à la gestion des flux marchandises	Maitriser l'hygiène, la sécurité et la prévention des risques	7h
	Maitriser les documents commerciaux et la gestion des flux*	21
	Total volume horaire	28h
Bloc de compétences 4 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Plomberie (Alimentation et évacuation)	14h
	Le coin WC	14h
	Style et tendance	14h
	Robinetterie	14h
	Marque de distributeur	7h
	Balnéothérapie	7h
	Meubles / Céramique Paroi de douche et Baignoire	14h
	Total volume horaire	84h
Modules transverses :	Kick-off	7h
	Introduction à la vie apprenante	7h
	Préparation examen et suivi alternance	21h
	Evaluation des activités	28h
	Total volume horaire	63 h
Total volume horaire du parcours de formation		329h
Evaluation finale		7h
TOTAL DE LA FOMATION		336h

Modalités organisationnelles des modules de formation :

Les modules ci-dessous seront réalisés en distanciel sous forme de classe virtuelle.

- Calculs commerciaux
- Réaliser un diagnostic de son environnement
- Indicateur de performance
- Gestion des flux de marchandises
- Hygiène et sécurité au travail

Mise à jour le 26 juin 2023

- Maîtriser l'environnement juridique de la vente
- Préparation examen

Méthodes pédagogiques mobilisées

Un ensemble de méthodes pour rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :

- Echanges interactifs entre les participants
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Etudes de cas
- Gamification...

Modalités d'évaluation

Pour obtenir le **CQP Vente sur site en commerces de gros** visé par le parcours de formation Conseiller (e) de vente en salle d'exposition, le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

Evaluation en entreprise

- Evaluation des compétences en situation professionnelle par l'évaluateur en entreprise

Dossier écrit

- Rédaction d'un dossier professionnel

Jury final

- Entretien avec des évaluateurs externes, basé sur le dossier professionnel et l'évaluation en entreprise

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **CQP Vente sur site en commerces de gros**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : Sans niveau - le positionnement dans le cadre du répertoire national des certifications professionnelles est non déterminé
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issue du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Vendeur(euse) en salle d'exposition
 - Vendeur(euse) Conseil en Magasin
 - Conseiller(e) de clientèle
- Passerelles entre les parcours :

A la suite du CQP et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :

- CQP Commercial Relation à Distance en commerces de gros (Commercial Sédentaire)
- CQP Vente Itinérante en commerces de gros (Commercial Itinérant)



Pour obtenir le **Titre Professionnel Conseiller de Vente Niveau IV** visé par le parcours de formation Conseiller(e) de vente en salle d'exposition, le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

Evaluations modulaires

- Evaluations passées en Cours de Formation sur les modules mentionnés ci-dessus d'un *. (7 ECF)

Dossier écrit

- Rédaction d'un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

Jury final

- Mise en situation professionnelle et entretien technique

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **Titre Professionnel Conseiller de Vente de niveau IV**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : niveau IV (bac)
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issu du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Vendeur(euse) en salle d'exposition
 - Vendeur(euse) Conseil en Magasin
 - Conseiller(e) de clientèle
- Passerelles entre les parcours :

A la suite du Titre Professionnel et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :

- Titre Professionnel Conseiller Relation Client à Distance Niveau IV (Commercial Sédentaire)
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial Niveau III (Commercial Itinérant)

Chiffres clés du Parcours

Effectif de la dernière promotion : Pas d'ancienne promotion sur la parcours

Taux de réussite à l'examen

- **CQP vente sur Site** : Sans Objet
- **Titre professionnel Conseiller de vente** : Sans Objet

Taux de satisfaction des apprenants : Sans Objet

Taux d'insertion en entreprise : Sans Objet

Taux de rupture : Sans Objet

Taux d'interruption au cours de la formation : Sans Objet