



PREPARATION SANS EXAMEN POUR Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal RNCP37098 BC02

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le bloc 2 du Titre Professionnel Conseiller de vente de niveau 4 (équivalent BAC), délivré par le Ministère du Travail.

Pré requis :

Aucun

Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier de Conseiller de vente.

Objectifs du programme

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 5 volets :

1. 5 parcours de e-learning comprenant au total 147 vidéos de formation enregistrées par 61 experts différents.
2. 5 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et test final d'un livre (Gestion commerciale) sous format électronique qui complète les parcours de formation.
4. Des entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.

Contenu du programme

Bloc de compétences 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

5 parcours de e-learning enregistrés par 61 experts différents

- Je sais vendre
- Je deviens un vendeur connecté
- J'augmente les ventes avec le digital
- J'adopte des comportements personnels gagnants
- Je développe mes soft skills professionnels

La durée moyenne d'un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Préparation au passage de l'examen du Bloc 2 du Titre professionnel, Conseiller de vente.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 43 H

Heures de tests de connaissances : 6 H

Temps d'accompagnement : 5 H

Etude du livre numérique : 40 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections 15H

Temps total de formation : 94 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 4 mois

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – commercial@forces.fr

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

1 050 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr