Conseiller | Conseillère de vente

Pour faire vivre une expérience client attractive, fluide et connectée



Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?
Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?
L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

En tant que conseiller ou conseillère de vente, vous êtes au cœur de la relation client. Vous guidez l'achat, valorisez les produits et contribuez à la bonne organisation du point de vente. Entre accueil, vente, réassort, merchandising et outils digitaux, vous exercez un métier concret, dynamique et polyvalent.

Journée type

Chaque jour, vous accueillez les clients, identifiez leurs besoins et les conseillez dans leurs achats. Vous présentez les produits, argumentez votre proposition, répondez aux questions, gérez les objections éventuelles et veillez à la satisfaction du client jusqu'à la conclusion de la vente.

Parallèlement, vous participez au bon fonctionnement du magasin : mise en rayon, réassort, étiquetage, opérations de caisse, contrôle visuel de l'espace de vente et mise en avant des produits ou promotions. Vous veillez à ce que le rayon soit attractif, clair et conforme aux consignes de l'enseigne.

Vous utilisez également les outils du commerce actuel : caisse informatisée, terminal, click & collect, messagerie ou autres supports digitaux de relation client. Selon le contexte, vous relayez les informations utiles à l'équipe, participez à l'organisation quotidienne du rayon/point de vente et contribuez à la continuité du service.



Débouchés

Au bout d'un an de formation, vous pouvez choisir de :

- Travailler dans le commerce de détail, en boutique, en grande, moyenne ou petite surface
- Exercer dans des secteurs variés : mode, multimédia, alimentation, cosmétique, sport, décoration, bricolage, magasins spécialisés…

- Evoluer vers des fonctions de conseiller confirmé, responsable de rayon adjoint ou référent produit
- Poursuivre ensuite un parcours vers le gérant de magasin ou vers l'entrepreneur e-commerce.

Qualités

Quelles qualités devez-vous posséder pour être conseiller | conseillère de vente ?

Vous devez avoir le sens du contact, être à l'écoute, faire preuve de présentation soignée, de réactivité et de rigueur. Le métier demande aussi de la résistance au rythme du magasin, de l'adaptabilité et un bon esprit d'équipe.

Quelles qualités développerez-vous pendant votre formation ?

Vous allez développer votre posture professionnelle, votre aisance dans la relation client, votre capacité à vendre et argumenter, votre sens de l'organisation, votre maîtrise des outils du commerce connecté et votre aptitude à travailler avec une équipe dans un environnement commercial concret.

Détails sur la formation:

Horaire:

Cours en journée, lundi et jeudi (9h30 à 17h00)

Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine) pour un total de 38h semaine.

Pour toute information concernant votre formation :

Téléphone : 0800 85 210

Email : info@efp.be

Pratique en entreprise

Vous devrez être occupé dans la profession pour laquelle vous vous formez soit :

- en concluant une convention de stage rémunéré avec une entreprise formatrice ;
- en étant sous contrat de travail dans le métier pour lequel vous vous formez.

D'autres modalités d'accès à la pratique professionnelle peuvent toutefois être admises, sous conditions définies, notamment pour les personnes sous contrat de travail, et ce afin de garantir l'acquisition du volume minimal de pratique professionnelle requis.

Le référent est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages, il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

Certification

A l'issue de la formation, vous obtenez un diplôme de coordination et encadrement « Conseiller/conseillère de vente ».

DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme de coordination et encadrement Conseiller de vente

Prix: 325€ par an

Durée: 1 an

Stage: Stage pratique en entreprise obligatoire pour chaque année de formation

Plus d'informations : 0800 85 210 – info@efp.be

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes :
• 4ème année secondaire réussie dans l'enseignement général, technique ou artistique (CESI/CE2D)
• 6ème année secondaire réussie dans l'enseignement professionnel (CE6P ou CQ6P)
• Certificat d'apprentissage
• Examen d'admission aux conditions générales (CESI/CE2D)