COACHINGPACA SARL
École de commerce et de management
26 boulevard Gay Lussac Immeuble ENERGIE
13014 Marseille
Email: contact@coachingpaca.com
Tel: +33486971815

Titre RNCP 37099

Employé commercial – Niveau 3

DURÉE	**400 heures** *1 jour de formation*
TARIF	♦ **Apprentissage & Contrat de professionnalisation** *Frais de formation prises en charge par l'entreprise* ♦ **France Travail** *Possibilité de prise en charge via le CPF*
PRÉSENTIEL / DISTANCIEL	**Formation en mode distanciel** *Support de cours en ligne + vidéos + visioconférence via teams atelier 1 fois par mois sur demande*
DÉLAI D'ACCÈS	**Inscription à partir du 1er septembre en ligne** **Début de la formation :** tous les 1er de chaque trimestre (sept-déc-mars-juin) **Fin de la formation :** fin oct 27- fin fev 28-fin avril 28-fin juillet 28
PROFIL DES STAGIAIRES	♦ *Tout public*
PRÉREQUIS	♦ *Niveau fin de 3ème, conseillé mais non obligatoire si expérience*
MATÉRIEL REQUIS	♦ *Ordinateur avec connexion internet*
PROCESSUS D'INSCRIPTION	♦ *Inscription sur notre plateforme via ce lien* ***https://coachingpaca.ymag.cloud/index.php/preinscription/*** ♦ *Test d'entrée en ligne* ♦ *Dossier de candidature en ligne*
MÉTHODES MOBILISÉES	♦ *Cours en ligne disponible via notre site web https://elearning.coachingpaca.fr* ♦ *Connexion à la suite Office 365* ♦ *Module bureautique à disposition en ligne en complément, indispensable pour les non-initiés.*

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- *Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il 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.*

CONTENU DE LA FORMATION

- ***Bloc 1** : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal*
  - *Assurer une veille professionnelle et commerciale, participer à la gestion des flux marchands, contribuer au merchandising, analyser ses performances commerciales et en rendre compte*
- ***Bloc 2** : 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.*

ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

Bruno JOLY

Moyens pédagogiques et techniques

- *Site web eLearning: https://elearning.coachingpaca.fr*
- *Documents supports de formation projetés*
- *Exposés théoriques*
- *Étude de cas concrets*
- *Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation*

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- *Présences gérées sur le logiciel Assidus*
- *Questions orales ou écrites (QCM)*
- *Mises en situation*
- *Formulaires d'évaluation de la formation*
- *Contrôles continus en ligne*
- *Regroupement sur teams une fois par mois*
- *Contrôles continus en ligne une fois par mois*
- *Examen final consulté le calendrier après signature du contrat*

Version JANVIER 2025