

TITRE PROFESSIONNEL

Conseiller de vente – En alternance

Suite de parcours

- ✓ Vendeur conseil
- ✓ Vendeur en magasin
- ✓ Poursuite d'études en intégrant un BTS NDRC ou BTS MCO

Compétences développées

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAANAL

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAANAL

- 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