



Form' intuitive
VIVEZ L'EXPERIENCE

Titre Professionnel CONSEILLER DE VENTE (H/F)

Certification professionnelle délivrée
par le Ministère du Travail

Niveau 4
Equivalent BAC

Objectifs et contexte de la certification

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 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.



Organisation de la formation

Ce titre se prépare en alternance sur une durée de 12 mois.

- 27h en entreprise
- 8h en centre de formation soit 416h au total

A raison de 5 jours de formation dans le mois :
3 semaines avec 1 journée, 1 semaine avec 2 jours

Formation organisée en entrées et sorties permanentes.
Cette formation est accessible aux travailleurs handicapés.



Pré requis et modalité d'admission

Vous êtes titulaire d'un CAP/BEP ou d'un diplôme de niveau 3 inscrit au RNCP. Votre projet professionnel est validé.

Entretien de positionnement et présentation à l'entreprise.

Prise en charge de la formation par l'OPCO



Durée 12 mois



Méthode Pédagogique

Ce cursus de formation met en œuvre une pédagogie qui alterne des apports théoriques et des mises en situations professionnelles.



Méthode d'évaluation

Evaluation en cours de formation en centre de formation et en entreprise. Session d'examen devant des jurys professionnels .

Possibilité de validation partielle .



Métiers visés

Vendeur(se) - Vendeur(se) expert(e) - Vendeur(se) conseil - Vendeur(se) technique - Conseiller(ère) de vente

Programme de formation

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente, Merchandising
- Participer à la gestion des flux marchandises
- Analyser les performances commerciales

CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser l'image de l'unité Marchande
- Réaliser le suivi des ventes et la fidélisation de l'expérience client

En complément du programme de formation :

- Accompagnement et préparation à la certification
- Maîtriser et comprendre les enjeux du numérique
- Aide à l'écriture du dossier professionnel
- La gestion du stress
- Utiliser le numérique pour communiquer sur les réseaux

CODE RNCP : 37098

NOM DU CERTIFICATEUR : Ministère de l'Emploi

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION : 25/11/2022