



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE (H/F)

NIVEAU 4 | EQUIVALENT BACCALAURÉAT

ORGANISATION

Modalité : Alternance

Durée : 12 mois

Entrées et sorties permanentes

- 27h en entreprise
- 8h en centre de formation
soit 416h, à raison de 5 jours
de formation dans le mois

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce cursus de formation prépare les apprenants à un Titre Professionnel de niveau 4 (certification reconnue par le Ministère du Travail), dans le domaine du commerce et de la vente.

Il permet d'acquérir les compétences nécessaires pour assurer la vente de produits et de services associés, le conseil et l'accompagnement de la clientèle, la tenue et l'animation de l'espace de vente, ainsi que la contribution aux résultats commerciaux d'une unité marchande, dans un environnement omnicanal.

PRÉ-REQUIS

- Aucun diplôme spécifique requis.
- Savoir lire et écrire est indispensable pour suivre la formation
- Avoir réalisé le test de positionnement .
- Projet professionnel validé
- Entretien de positionnement

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation 100 % présentiel
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation professionnelles
- Accompagnement individualisé

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

- Formation accessible aux personnes en situation d'handicap

MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation (centre de formation et entreprise)
- Examen final devant un jury de professionnels, comprenant :
 - Mise en situation professionnelle (2 h 00),
 - Entretien technique (30 min),
 - Questionnement à partir de productions (1 h 10), Entretien final (15 min)

Durée totale de l'épreuve : 3 h 55

- Possibilité de validation partielle du titre (par blocs de compétences)

MÉTIERS VISÉS

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

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande, niveau Bac
Titre professionnel Manager d'Unité Marchande, niveau Bac +2
Titre professionnel Responsable d'Unité Marchande, niveau Bac +3
BTS Management Commercial Opérationnel, niveau Bac +2

Programme de formation

Certificats de compétences professionnelles (CCP)

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

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

LENS | 23 Rue Victor Picard
AMIENS | 6 Rue Colbert
LILLE | 13 Rue de Berthelot
HAZEBROUCK | 41 Avenue du Maréchal De lattre De Tassigny

Les taux de Form'intuitive !

Satisfaction

Note moyenne de satisfaction : 4,63 / 5

Taux de satisfaction global : 92,53 %

Réussite

Taux de réussite :
50 %

Nous contacter pour plus d'informations 03.21.70.46.55

Source France Compétences



Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	3736	26	77	64	54

INFORMATIONS LÉGALES

Nom du certificateur :

Le ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Code RNCP : 37098 niveau 4

Date d'enregistrement : 25/11/2022

Tarif : nous consulter
Formation financée par
l'OPCO

Retrouvez toutes les informations
sur formintuitive.fr

