

Titre Professionnel Conseiller de Vente

FORMATION CONTINUE

RNCP 37098 (date d'échéance de l'enregistrement : 25/01/2028)

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Durée: 805 heures dont 525 heures de formation théoriques et 280 heures de stage en milieu professionnel

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calcul.
- Disposer d'un niveau de communication orale et écrite permettant d'échanger avec une clientèle.
- Maîtriser les compétences numériques de base.
- Avoir validé un projet professionnel dans les métiers du commerce et de la vente.
- Être éligible à un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon le dispositif mobilisé.

Accessibilité et délais d'accès

- Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.
- 4 semaines

Objectifs pédagogiques

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

Contenu de la formation

- Période d'intégration
 - Accueil, présentation des objectifs de la formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, présentation de l'alternance, adaptation du parcours de formation.
- Module 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 de marchandises.
 - Contribuer au merchandising
 - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Module 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
- Période en entreprise
 - L'alternance ou les stages pratiques permettent la mise en œuvre des compétences acquises en centre de formation au sein d'une unité marchande. Le bénéficiaire participe aux activités commerciales de l'entreprise sous la supervision de son tuteur.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Les formateurs et intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée, ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

Ressources pédagogiques et techniques

- Moyens pédagogiques : kits pédagogiques, documents écrits, diaporamas, supports pratiques, supports audio et visuels, outils numériques et plateformes collaboratives.
- Notre espace de formation dispose d'outils modernes et performants comprenant : salles de formation équipées, vidéoprojecteurs, ordinateurs et accès internet.
- Ressources documentaires diverses.

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

- Suivi de l'exécution : Livret d'accueil
- Règlement intérieur
- Feuilles d'émargement
- Suivi de l'alternance
- Livret d'apprentissage
- Évaluation des résultats en cours de formation : Test de positionnement
- Évaluations formatives et sommatives
- Évaluations en cours de formation (ECF)
- Validation du titre : Délibération du jury sur la base du dossier professionnel, des résultats aux épreuves de certification, des mises en situation professionnelles, des questionnements techniques et de l'entretien final.
- Évaluation de la satisfaction : Enquête de satisfaction à chaud
- Enquête de satisfaction à froid

Prix : sur devis

*MAJ : 30/01/2026