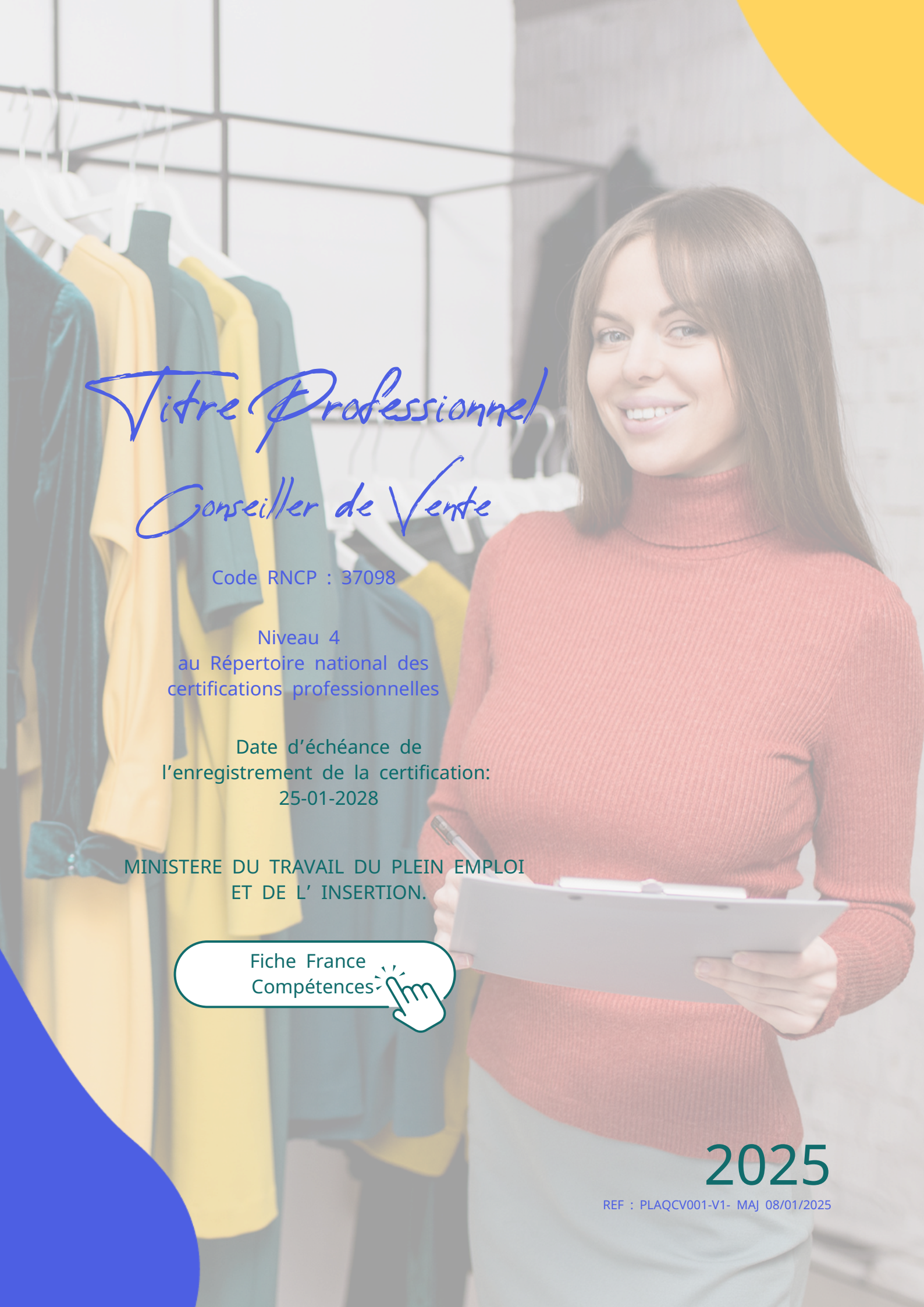




Titre Professionnel

Conseiller de Vente

Code RNCP : 37098

Niveau 4
au Répertoire national des
certifications professionnelles

Date d'échéance de
l'enregistrement de la certification:
25-01-2028

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI
ET DE L'INSERTION.

Fiche France
Compétences



2025

REF : PLAQCV001-V1- MAJ 08/01/2025

SOMMAIRE

03

Présentation et prérequis

04

Objectifs et Types d'emplois
accessibles

05

Programme de la formation

06

Public visé, Accessibilité,
Inscription et Délai d'accès

07

Indicateurs de résultat,
Passerelle et Equivalence

08-09

Modalités, méthodes et
moyens pédagogiques

10

Dates, Tarif et Financement

Présentation et Prérequis



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.

Présentation

- 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. Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents.
- Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort.

Prérequis

- Niveau scolaire minimum CAP/BEP (avec ou sans validation du diplôme) ou 1 an d'expérience professionnelle



REF : PLAQCV001-V1- MAJ 08/01/2025

Objectifs et Types d'emplois accessibles



Objectifs

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

Types d'emplois accessibles

Le titulaire du TP Conseiller de Vente peut exercer des métiers tels que :

- Conseiller de vente,
- Vendeur,
- Vendeur expert,
- Vendeur-conseil,
- Vendeur technique



Programme de la formation

Programme

A la fin de la formation, le titulaire du TP CV sera en mesure de :

CCP1 : 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

CCP2 : 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
- Compétences transversales de l'emploi :
 - Communiquer
 - Adopter un comportement orienté vers l'autre



Public visé, Accessibilité, Inscription et Délai d'accès



Public visé

- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Entrepreneur

Accessibilité aux personnes handicapées

Pour les personnes en situation de handicap, Lucile O'Rourke et Malvina Clément sont les référents handicap. Un entretien téléphonique ou par visioconférence peut être mis en place sur demande avant l'entrée en formation, afin de définir précisément les besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant. Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant dans le respect des objectifs de formation visés.

Inscription et Délai d'accès

Pour intégrer la formation vous devez :

- Remplir un dossier d'inscription en ligne. 
- Envoyer par mail à onfray.lise@formaskills.fr un CV à jour et une copie de vos diplômes et/ou attestation de formation.
- Inscription requise 21 jours minimum avant le démarrage d'une session.



Indicateurs de résultat, Passerelle et Equivalence

Indicateurs de résultat

- Taux de satisfaction à chaud des apprenants : voir sur le site www.formaskills.fr
- Taux d'insertion dans l'emploi : voir sur le site www.formaskills.fr
- Taux de réussite à la certification : voir sur le site www.formaskills.fr

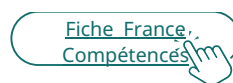


Les indicateurs de résultats obligatoires cités à l'article L. 6111-8 du code du travail, calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics, sont mis à disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



Passerelle et Equivalence

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :
Voir fiche France Compétence



Poursuite d'études

- Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande,
- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande





Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Exercices individuels et/ou collectifs, mises en situations réelles et simulées, plateforme e-learning, méthodes actives et coactives, classes virtuelles individuelles et/ou collectives, accompagnement par les formateurs, études de cas et mises en situation professionnelle.

Evaluations en cours et en fin de formation

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat, des résultats des évaluations passées en cours de formation.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Oui



Organisation de la formation distance

Classes virtuelles et support de cours

Tous les supports sont accessibles sur un espace en ligne dédié et sécurisé. Notre plateforme d'e-learning est accessible 24/7, et vos identifiants de connexion sont uniques. L'accès à l'ensemble des modules est libre pendant toute la durée de la formation et est fermé le dernier jour de la période choisie. Le dépôt ou l'envoi des exercices et évaluations complétées se feront directement via cette plateforme. Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant dans le respect des objectifs de formation visés.

L'apprenant doit avoir la configuration minimale suivante sur son appareil de connexion pour pouvoir suivre correctement la formation :

- Ordinateur fixe ou portable
- Haut-parleurs et microphone (micro-casque conseillé)
- Caméra pour appels vidéo
- Connexion internet (haut débit conseillé)

Moyen d'assistance technique et pédagogique à distance

→ <https://drive.google.com/file/d/1lf6Rcc72nhv0AN1iB2A8pe5yYmd2F6ux/view>

Dates, Tarif et Financement

Entrées de session : voir sur le site www.formaskills.fr



Durée en continu : 5 mois

Durée totale de la formation continu (heures) : 740

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 460

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 280

Durée en alternance : 1 an

Durée totale de la formation alternance (heures) : 1820

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 460

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 1360

Organisation de l'alternance :

Entreprise : 4 jours/ semaine

Cours : 1 jour/ semaine

Tarif de la formation

- Dans le cadre de l'alternance, les frais pédagogiques de la formation sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Dans le cadre d'une formation continue, les frais pédagogiques s'élèvent à 3750€.

Financement

La formation peut être financée par :

- Le compte personnel de formation (CPF)
- France Travail (AIF)
- Un financement personnel* (*possibilité de payer en 10 fois sans frais)



NOUS CONTACTER



Educaskills&Formaskills

- 📍 6 rue Voltaire 34200 SETE / 17 rue Danton 34200 SETE
- ☎ Téléphone : 04 30 41 43 76
- 🌐 <https://formaskills.fr>

Code NAF : 8532Z -- SIRET : 853 839 660 00018 -- RNA W34627017

Enregistrée sous le numéro d'activité : 763 412 302 34

auprès du Préfet de la région Occitanie

"Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat."

R.C.S de Montpellier