



# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

## PROGRAMME

### **ACTIVITÉS TYPES 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

Compétence professionnelle 1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale

Compétence professionnelle 2 : Participer à la gestion des flux marchands

Compétence professionnelle 3 : Contribuer au merchandising

Compétence professionnelle 4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

### **ACTIVITÉS TYPES 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

Compétence professionnelle 5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

Compétence professionnelle 6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

Compétence professionnelle 7 : Assurer le suivi de ses ventes

Compétence professionnelle 8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client





## Objectifs

- Gérer son activité dans un environnement commercial omnicanal.
- Assurer la vente de produits et de services associés
- Apporter de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle



## Prérequis

Niveau 3ème ou BEP/CAP

## Public



Toute personne éligible au contrat d'alternance



## Durée

18 mois de formation  
1 journée de formation par semaine

Certification RNCP 37098

Niveau 4

Bac



## Tarif

Pris en charge par l'OPCO.  
Selon le référentiel publié par FRANCE  
COMPÉTENCES

## Accès PSH



Pour toutes informations concernant nos conditions d'accès au public en situation d'handicap.  
merci de contacter notre référent handicap :  
Mme Florence VIDOT



## Débouchés

Vendeur(se)  
Vendeur(se) expert(e)  
Conseiller(ère) vendeur  
Vendeur(se) technique

## Passerelle



Pour ce titre professionnel, il n'y a pas de passerelle disponible afin d'accéder à cette formation.



## Équivalence

Bac professionnel commerce  
Bac professionnel vente

## Suite de parcours



Titre professionnel Manager d'unité marchande (niveau 5)  
Titre professionnel Négociateur technico-commercial (niveau 5)



## Validation

Possibilité de validité des blocs de compétences

## Taux d'obtention



Taux d'obtention à venir en 2024





## Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en cours de formation
  - Délibération du jury sur la base :
    - du Dossier Professionnel,
    - des résultats aux épreuves de la session d'examen,
    - de la mise en situation professionnelle,
    - de l'entretien final



## Méthodes & moyens pédagogiques

Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :

- Deux salles de formation
- Matériel audio-visuel : ordinateurs, vidéo projecteur...
- Ressources documentaires



## Accès à la formation

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information collective,
- test de positionnement
- entretien individuelle

Le délai d'accès à nos formations est compris entre 1 et 6 mois en fonction de la date de signature du contrat d'alternance.

Les dates de rentrées correspondent au dates de début des activités types.

