



Titre professionnel Conseiller-ère de vente

TP - 00520 Niveau 4 (BAC)

RNCP 37098

(date d'enregistrement : 13/10/2022

date d'échéance : 25/01/2025)

Financement de la formation
(nous consulter)



Niveau
BAC en
12 mois



Contrat de travail
d'un an
Alternance 2j/3j

(contrat apprentissage
ou contrat de
professionnalisation)

de 09/2025 à
09/2026



Objectifs :

Dans un environnement commercial omnicanal :

- Assurer 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.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.
- Participer à la tenue, à l'animation de son espace de vente.
- Contribuer aux résultats de son point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.



Public :

De 16 à 29 ans révolus, demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, bénéficiaires du RSA de l'ASS ou de l'AAH. Sans limite d'âge pour les travailleurs handicapés et les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'enseigne. Accessibilité aux personnes en situation de handicap (nous contacter pour faire le lien avec note référent handicap)

Prérequis et modalités d'admission :

Avoir validé le socle de connaissances de base (tests). Réunion d'information, entretien individuel de motivation, dossier de candidature, test de positionnement et de sélection. Nous contacter pour RDV.



La formation

Durée maximale : 420 h en 12 mois

- Pédagogie active, coactive et expositive
- Présentiel, ou multimodale
- Évaluation des acquis tout au long du parcours (Positionnement initial, mises en situation filmées et débriefées, QCM...). Recueil des besoins en amont.

Moyens :

Plateau technique, supports informatiques, plateforme LMS, casque 360 VR, vidéo.
Equipe pédagogique issue des métiers du commerce



Modalités d'accès
cf site internet "infos pratiques"
www.formapassion.eu

Candidature

CV à envoyer à :
florianfourtier@formapassion.eu

Maj : 2025-06

Le programme

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal 206.5h

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Certification et accompagnement 7h

CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal 213.5h

- 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

Evaluation par un jury en fin de parcours :

Epreuve orale basée sur une mise en situation professionnelle (2h) : traitement d'une réception de marchandise, préparation d'une opération promotionnelle, entretien de vente, et de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation

Entretien technique : analyse d'un TB avec plans d'action (30 min)

Questionnement sur l'entreprise et une fiche produit (1h10)

Entretien final sur le dossier professionnel (15 min)

Al'issue de la formation, les personnes sont présentées aux épreuves d'examen du TP CV et reçoivent un certificat de réalisation de formation.

Evaluation de la formation :

Questionnaire de satisfaction à mi parcours et en fin de formation.
consultation de nos taux de satisfaction et de réussite sur notre site internet rubrique qualité.

L'examen

Certificateur
MINISTRE DU TRAVAIL
DU PLEIN EMPLOI ET DE
L'INSERTION

En cas de réussite partielle,
le bénéfice des CCP obtenus est gardé durant 5 ans.

Poursuite : Vie active (conseiller, conseillère de vente tout produit, ELS polyvalent (e), poursuite en BTS

Valorisation des savoir-être
Communication positive
Forte connaissance produits
Sensibilisation aux éco-gestes