TITRE PROFESSIONNEL - CONSEILLER-ÈRE DE VENTE

NIVEAU 4 (BAC) RNCP N°37098 TP-00520 • (ENREGISTRÉ LE 13/10/2022 - ÉCHÉANCE LE 25/01/2028) ICI
CERTIFICATEUR MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

PUBLIC : Toute personne souhaitant exercer un métier dans le commerce , demandeurs d'emploi, salariés en reconversion, personnes en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation), ainsi que toute entreprise souhaitant former ses collaborateurs aux techniques de vente et mise en rayon.

PRE REQUIS : Bonne expression orale, maîtrise des calculs simples , capacité à travailler dans un environnement bruyant, capacité à travailler en équipe, goût pour le contact client, aisance dans les activités nécessitant de la rigueur et de l'organisation.

MODALITES D'ACCES : Information collective (dates planifiées en fonction des demandes , nous contacter). Entretien individuel de motivation, tests de positionnement. Nous contacter pour RDV individuel.
Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter pour la mise en relation avec notre référent handicap).

FORMATION EN ALTERNANCE : Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Coût : 6623 €
Prises en charge partielles ou totales possibles en fonction des situations et du statut.
Nous contacter.

Prise en compte des situations de handicap, mise en place dans la mesure du possible d' adaptations nécessaires .

04/2026 à 04/2027

Durée : 420 h de formation soit 12 semaines et 40 semaines (hors CP) en entreprise

"De l'accueil au merchandising : maîtrisez les 360° de la relation client et obtenez un titre d'État opérationnel immédiatement."
Valorisation des savoir êtres, communication positive, forte connaissance produit, sensibilisation aux éco-pratiques
C'est une formation concrète et dynamique, qui prépare à un métier , recherché dans tous les secteurs de la distribution.

OBJECTIFS

CCP1 : CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL 189 H

CCP2 : AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL 203 H

CONTENU

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

- 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

+
- Se situer dans sa formation 3.5h
- Se repérer en entreprise 3.5h
- Développer un comportement d'éco citoyen 7h
- Travailler en équipe 7h
- Se préparer à réussir la certification 7

MODALITÉS , MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Recueil des besoins en amont
Modalités : Formation multimodale (présentiel, elearning)
Méthodes : Alternance de méthodes expositives, actives, interrogatives, coactives
Moyens pédagogiques : Plateau technique, équipement et supports informatiques, plateforme LMS, micro cravate, système d'encaissement, système vidéo, ressources documentaires
Supports pédagogiques accessibles, fiches synthèses, podcasts, vidéos
Equipe pédagogique experte, en maîtrise des référentiels des certifications concernées

Modalités d'évaluation des acquis :

Positionnement initial, évaluations formatives, sommatives (QCM, QUIZ, mises en situations professionnelles (débrifées), études de cas...) , épreuves blanches, questionnaire final d'évaluation des acquis
Livret d'accompagnement, suivis pédagogiques individuels, suivis en entreprise avec le tuteur.

Évaluation de la satisfaction 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

cf INSERJEUNES

Délivrance de la certification, validation : TP Conseiller, conseillère de vente de niveau 4 (équivalence BAC)

A l'issue de la formation, présentation des personnes aux épreuves de certification du TP Conseiller, conseillère de vente, attestation de réalisation de formation remise à l'issue de la formation.
Voir au verso les modalités d'évaluation lors de la certification.

Métiers visés : Conseiller de vente, ELS polyvalent(e), vendeur, vendeuse,...

Les suites du parcours de formation, passerelles et débouchés possibles : vie active, poursuite de parcours vers un TP de niveau 5 (BTS), évolution professionnelle .

PASSIONPROS **FORMAPASSION** 4 Place Gensoul 69002 LYON
Contact : Maria REIS RIOCREUX 07 69 25 34 20 - mariareisriocreux@formapassion.eu

MODALITES D'ÉVALUATIONS

Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

En cas de validation totale, le bénéfice des notes obtenues est gardé pendant 5 ans.

LES ÉPREUVES

Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min
En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :
- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.
Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.
La mise en situation comporte cinq parties :
1. Pendant 1 heure, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter relatives :
- au traitement de la réception de marchandises
- à la préparation d'une opération promotionnelle

Il prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.
3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.
4. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente à l'aide de ses fiches "produit".
Pour l'entretien de vente, le candidat utilise les fiches "produit" préparées en amont de la session.
Un des membres du jury assure le rôle du client et sollicite le candidat au sujet d'un produit.
5. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.

Entretien technique : 30 min
L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.
Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.
-**Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, le renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions.**
-**Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.**

Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min
En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama et 12 fiches produits.
Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.
Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.
Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches "produit".

Entretien final : 00 h 15 min
Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03 h 55 min