



PUBLIC

Personnes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle, de plus de 16 ans.



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

Parcours de 1015h dont 735 en centre et 280 en entreprise



MODALITÉS

Présentiel

TYPE DE VALIDATION



Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation
Certification visée : Titre professionnel Conseiller de Vente

- Code RNCP : 37098 – Enregistrée le 13/10/2022
- Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

» RÉSULTATS ATTENDUS

- Valider le Titre Professionnel Niveau 4 (équivalent Bac), Diplôme Ministère du Travail
- Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Conseiller de vente
- Valider le Titre Professionnel Niveau 4 (équivalent Bac), Diplôme Ministère du Travail
- Possibilité d'obtenir, en qualification partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP)

» OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale sur le pont de vente, maîtriser les fondamentaux de la vente
- Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact, créer un climat de confiance
- Présenter un produit et force de proposition avec son client, clore une vente

» METHODES PEDAGOGIQUES

- Entrée séquencée
- Positionnement dès l'entrée en formation + bilans intermédiaires et final
- Exercices d'application théorique
- Etudes de cas pratiques
- Supports de cours
- Pédagogie active s'appuyant sur des cas concrets
- Mise à disposition d'un plateau technique (boutique alimentaire, téléphonie, équipement de la personne)
- Accompagnement renforcé

» MODALITÉS D'ADMISSION

- Sur prescription ou via la plateforme CMaFormation dans le cadre de l'auto-positionnement : <https://www.cmaformation-na.fr/formations/view/202402218536>
- Réunion d'information et entretien individuel



DATES ET LIEUX

Villeneuve sur Lot

Du 7 janvier au 11 août au 2025

Du 29 avril au 18 décembre 2025



TARIFS

Action financée par la Région Nouvelle Aquitaine, les OPCO, le CPF, en fonction de votre profil.
Coût moyen : 5325€ HT/ 6390€ TTC
Pour toute demande: merci de prendre contact avec nous



INTERVENANTS

Formateurs expérimentés



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

CCP 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 marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

EPCF 1

Evaluation passée en cours de formation pour valider l'acquisition des compétences pratiques ou techniques :

- Sous forme de contrôles de connaissances ;
- Sous forme de mises en situation professionnelle

CCP 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

COMPETENCES TRANSVERSES

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques
- Maîtriser les techniques de recherche d'emploi
- Acquérir des compétences sectorielles en lien avec la transition énergétique, écologique et sociétale.

MODULES COMPLEMENTAIRES

- Sensibilisation aux thématiques Développement durable, Citoyenneté et Numérique
- Devenir SST - Secouriste Sauveteur au Travail
- Appliquer les Gestes et postures appropriés
- S'engager dans une démarche Néo Terra 2

EPCF 2

Evaluation passée en cours de formation pour valider l'acquisition des compétences pratiques ou techniques :

- Sous forme de contrôles de connaissances ;
- Sous forme de mises en situation professionnelle

CERTIFICATION

Passage du Titre Professionnel devant jury en fin de formation

Informations sur les règlements d'examen consultables sur le site : francecompetences.fr

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min
- Entretien technique : 00 h 30 min
- Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min
- Entretien final : 00 h 15 min

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

APRÈS LA FORMATION

ÉQUIVALENCES

Les équivalences :

- Baccalauréat Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente Option A – Animation et gestion de l'espace commercial
- Le Titre Professionnel Vendeur Conseil Omnical

Cette liste n'est pas exhaustive.

PASSERELLES

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le secteur : Titre professionnel Manager d'unité marchande

SUITE DE PARCOURS

Les titulaires du titre professionnel peuvent poursuivre leur parcours de formation, soit :

- En visant des compétences complémentaires de niveau 4 en se spécialisant dans un secteur d'activité,
- En visant une certification de niveau 5, telles que le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client ou encore le BTS Management Commercial Opérationnel.

Cette liste n'est pas exhaustive.

EMPLOIS VISES

- Vendeur Conseil dans tous types de points de vente
- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur
- ...