



TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4 / BAC

CONSEILLER DE VENTE ^{H/F}

MÉTIER

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 de particuliers et parfois de professionnels.

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.

OBJECTIFS

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande et améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

PROGRAMME

COMPÉTENCE 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

COMPÉTENCE 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

**VOTRE MÉTIER
EN 4 MOIS DE
FORMATION !**

Titre Professionnel
Niveau 4 / BAC

Formation
Continue
35 h/semaine

550 h - 4 MOIS
dont 105 h
de stage

Public & Prérequis :

- Niveau 1^{ère} / CAP
- Bon relationnel
- Bonne expression orale

Réussite et Insertion:

Session 2024 :

- Satisfaction : 95 %
- Taux d'interruption : 20 %
- Réussite : 80 %
- Insertion globale : 67 %
- Insertion dans le métier visé : NC

Retrouvez les résultats sur :
https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id_uai=9741777N

INSERJEUNES

Débouchés :

- Conseiller clientèle
- Vendeur conseil
- Vendeur en magasin

Liste complète sur
www.francecompetences.fr

Suite de parcours :

- Niveau 5 BAC + 2
- Titre professionnel Management d'Unité Marchande
- Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Liste complète sur
www.francecompetences.fr



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Formation présentielle continue (35 heures de formation par semaine)
- ✓ Méthode active : mises en situations professionnelles, études de cas
- ✓ Suivi individualisé tout au long de l'action de formation

ADMISSION

L'accession à ce titre professionnel se fait sur simple entretien et après un test de positionnement.
En cas de financement par un organisme, votre dossier devra être validé avant le début de la formation.

ÉVALUATION

- ✓ Évaluation des acquis tout au long de l'action
- ✓ Deux évaluations passées en cours de formation correspondant aux deux blocs de compétences du référentiel
- ✓ Évaluation à chaud à l'issue de la formation (questionnaire de satisfaction)

SESSION DE VALIDATION

- ✓ Mise en situation professionnelle
- ✓ Entretien technique et final avec un jury professionnel
- ✓ Questionnement à partir de production(s)
- ✓ Rédaction du dossier professionnel

→ Titre Professionnel de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion.
Code RNCP : 37098 - Enregistré le 25/01/2023 - Date d'échéance 25/01/2028.

COMMENT BÉNÉFICIER DE CETTE FORMATION ?

Que vous soyez salarié ou demandeur d'emploi, vous pouvez d'ores et déjà prendre contact avec notre centre et vous laisser guider.

Besoin d'un renseignement ? Contactez-nous !:

☎ 0692 61 34 71

✉ passform@cefora.re

Coût de la formation :

Prise en charge possible à 100 %.
Tarif : 4997,35 €

Financement :

- Pass Formation Région Réunion
- OPCO / CPF
- Plan de développement des compétences
- France Travail / POEI / POEC
- Transition pro
- Aide Individuelle à la Formation
- Financement personnel

Dates :

Plusieurs sessions chaque année.
Voir www.formanoo.org

Délai d'accès :

À l'ouverture de la session

Validation :

- Possibilité de validation par blocs de compétences capitalisables à vie !

Passerelles & équivalences :

- BAC professionnel Métiers du commerce et de la vente
 - BAC professionnel Technicien conseil vente en alimentation
- Se référer à www.francecompetences.fr*

Accessibilité

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
 - Possibilité d'adapter la formation aux personnes à mobilité réduite.
- Nous contacter

- ACTIONS DE FORMATION
- ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

