



# Titre Professionnel : Conseiller de Vente (CV)

Niveau : 4  
RNCP : 37098

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion  
Date d'enregistrement du certificat : 25/01/2023 au 25/01/2028

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le vendeur conseil assure le traitement des demandes en magasin. Situé entre la fonction d'accueil et de commercial, le conseiller de vente devra s'assurer de la satisfaction du client en lui proposant le bon produit au bon moment.

Cette formation lui permettra de :

- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale sur un point 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
- Être force de proposition avec son client et conclure une vente



## PUBLIC CONCERNÉ

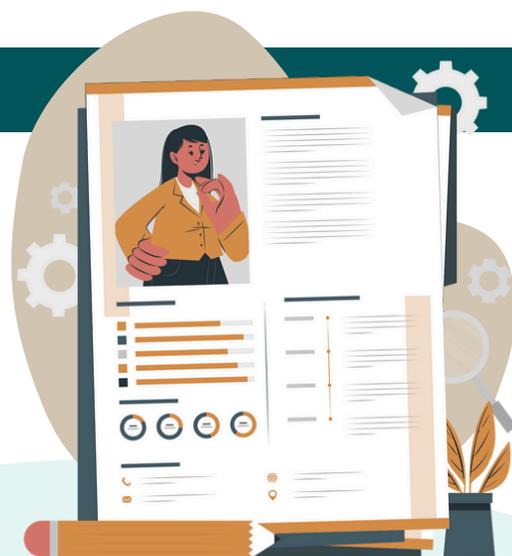
Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Etudiants

## PRÉREQUIS

- Avoir entre 16 et 29 ans
- Savoir lire, écrire et compter

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.



# MODALITÉS, MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de la formation sont : en classe virtuelle

Les techniques pédagogiques employées sont :

- Apports théoriques et pratiques en classe virtuelle
- Autoformation individualisée et accompagnée
- Mises en situations pratiques dans le cadre d'exercices
- Etudes de cas
- Jeux de rôle



## CONTENU DE LA FORMATION



- Situer le contenu de la formation par rapport aux attentes du métier de Vendeur Conseil en magasin,
- S'approprier les applications pédagogiques digitales.

**BLOC 1- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

**BLOC 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

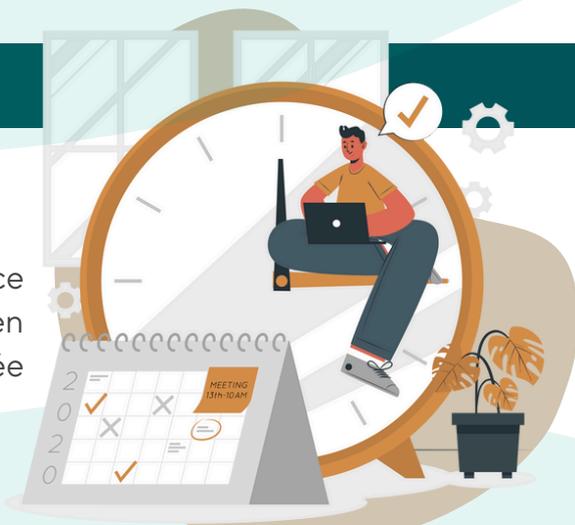
- Séquence 1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Séquence 2 : Participer à la gestion des flux marchands
- Séquence 3 : Contribuer au merchandising
- Séquence 4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

- Séquence 5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Séquence 6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Séquence 7 : Assurer le suivi de ses ventes
- Séquence 8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

## DURÉE DE LA FORMATION

**Durée totale de la formation : 460h sur 12 mois**

- 1 journée de 6h00 de formation par semaine : 4 heures en face à face pédagogique en classe virtuelle et 2 heures en autonomie en auto-formation individualisée et accompagnée pour la réalisation d'exercice).
- Et 27h00 en entreprise



# PROCESSUS DE POSITIONNEMENT, MODALITÉS ET DELAI D'ACCES

- 15 participants maximum
- Délai d'accès : rentrée et sortie permanente

Le processus de positionnement des apprenants comprend un bilan initial permettant d'évaluer leurs compétences et leurs besoins, suivi d'un entretien individuel pour discuter de leurs objectifs d'apprentissage et déterminer le parcours de formation le plus adapté.

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (classe virtuelle, adaptation des moyens de la prestation...), merci de consulter directement l'organisme de formation ACUMEN FORMATION.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS



Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

- Evaluations Passée en Cours de Formation (EPCF)
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Présentation à la session de validation du Titre Professionnel : Conseiller de Vente

### Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant toute réactualisation du titre. Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

## DÉBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

**Débouchés** : A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

- **Vendeur (se),**
- **Vendeur (se) conseil,**
- **Vendeur (se) technique,**
- **Conseiller (ère) de vente**



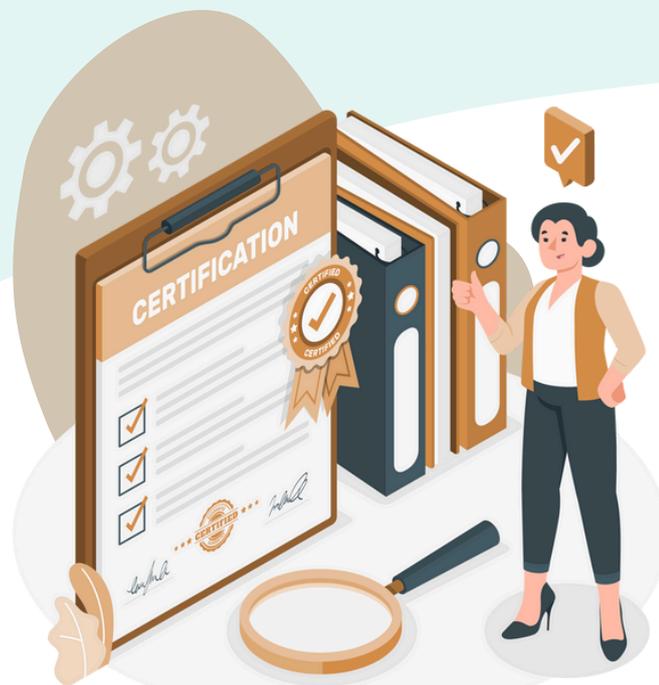
## Suite de parcours : équivalences et passerelles :

Aucune équivalence et passerelle prévue pour ce titre professionnel.

Le titre est composé de 2 CCP (Certificat Compétence Professionnelle = bloc de compétences), qui peuvent être validés séparément. Chaque CCP atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

A la suite de ce parcours, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau 5 :

Comme le titre professionnel suivant : **\*Manager Unité Marchande (niveau 5)**



## MODE DE FINANCEMENT

Formation avec possibilité d'être financée par les opérateurs de compétences.



### Résultats

Consultable sur le site [Acumenformation.fr](https://www.acumenformation.fr)



## Contact

☎ 07.75.74.95.30

✉ [anais.grimaud@acumenformation.fr](mailto:anais.grimaud@acumenformation.fr)

