



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 conseiller de vente 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 :

- 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



PUBLIC CONCERNÉ

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Etudiants

PRÉREQUIS

- Avoir entre 16 et 29 ans, sauf reconversion professionnelle et PSH
- Savoir lire, écrire et compter en français



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



La formation se compose de 2 activités :

Le titre professionnel est structuré autour d'un tronc commun d'activité, réparti en deux Certificats de Compétences Professionnelles (CCP). Chaque bloc peut être validé individuellement.

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

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

ACTIVITÉ 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

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

DURÉE DE LA FORMATION

Durée totale de la formation : 510h sur 14 mois

- 1 journée de 7h00 de formation par semaine : 7h00 en face à face pédagogique en classe virtuelle.
- Et 28h00 en entreprise



PROCESSUS DE POSITIONNEMENT, MODALITÉS ET DELAI D'ACCES

- 15 participants maximum
- Délai d'accès : rentrée et sortie permanente. Vous pouvez intégrer la formation à tout moment de l'année, selon vos disponibilités et nos places ouvertes.

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
- Réalisation de fiche produits (en formation)
- Réalisation d'une présentation d'entreprise (en formation)
- 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 :



Le titre professionnel Conseiller de vente est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Toutes les informations officielles sur la certification, les blocs de compétences, les débouchés professionnels, les modalités d'évaluation et les équivalences sont disponibles sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

MODE DE FINANCEMENT

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

Résultats

Consultable sur le site [Acumeninformation.fr](https://www.acumeninformation.fr)



Contact

☎ 07.75.74.95.30

✉ anais.grimaud@acumeninformation.fr