



# TITRE PROFESSIONNEL

## Conseiller(ère) de Vente



### Qu'est-ce qu'un Titre ?

C'est une certification : un titre délivré par le ministère du travail enregistré au RNCP et certifié de grade 4 – équivalent niveau BAC. Chaque titre professionnel est composé de plusieurs certificats de compétences (CCP). Chaque CCP peut être obtenu indépendamment. Il faut donc valider tous les CCP pour obtenir le titre.

Titre professionnel de niveau 4 – certification code **RNCP 370981**  
Édition juillet 2024

### Pour quels métiers ?

Conseiller(ère) clientèle, Vendeur(se) expert(e), Vendeur(euse) en magasin, Magasinier vendeur(euse), Vendeur(euse) en atelier de découpe, Vendeur(euse) conseil, Vendeur(euse) technique.

### Pour quels secteurs d'activités ?

Grandes et moyennes surfaces alimentaires, non alimentaires et spécialisées, Grands magasins, Boutiques, Magasins de proximité, Négoces interentreprises, Commerce de gros.

## Prérequis

Aucun prérequis.  
Validation du dossier sur entretien.

## Objectifs

- Accueillir, conseiller, vendre et fidéliser la clientèle dans un environnement omnicanal.
- Connaître les produits et services de l'entreprise et valoriser son image.
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente physique ou virtuel.

## Cursus au choix

De l'ordre de **470 heures** de formation sur 12 mois

- > En contrat de professionnalisation
- > En contrat d'apprentissage

## Rythme

**1 journée** par semaine  
et **5 semaines intensives** réparties sur l'année  
(hors examen)

EFFECTIF

15 par classe maximum

## Contenu

- **Bloc 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 rendre compte
- **Bloc 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 des ventes
  - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- **Compétences transversales :** Culture et expression, Droit, Anglais et gestion commerciale.
- **Ateliers professionnels**
- **Entraînements au grand oral**

## Évaluation

- Contrôle continu
- Dossier professionnel
- Grand oral

CERTIFICATION

Centre agréé par la **DIRECCTE**



Ministère de l'Économie, des Entreprises et des Territoires Ruraux



LES FORMATIONS



Commerce, Management, Marketing & Environnement



15 rue des oiseaux - 79460 MAGNÉ



05 49 35 39 01



contact@formations-marais.com



www.formations-marais.com