

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE – niveau IV

PRESENTATION GENERALE

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.

Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents.

Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort.

Il maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables.

Il met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits.

LES PERSONNES CONCERNEES :

Demandeur d'emploi
Jeune de 16 à 29 ans
Salariés

PRE-REQUIS :

Niveau 1^{ère} ou équivalent ou niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau III dans les métiers de la vente ou de service à la clientèle ou équivalent + an d'expérience professionnelle dans le métier.
Les aptitudes professionnelles : être à l'écoute, sociale et en bonne santé physique

VALIDATION :

Cette formation est validée par le Titre Professionnel de niveau IV du ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion enregistré au RNCP sous le numéro 37 098, composé de 2 certificats de compétences professionnelles correspondant aux activités précédemment énumérées. Sa date d'enregistrement est le 25/01/2023.

Ce diplôme peut être validé par blocs de compétences.

Lorsque le diplôme n'est pas obtenu dans sa globalité, le stagiaire a la possibilité de valider les CCP manquants sur une session d'examen CCP pendant 5 ans après l'obtention du 1^{er} CCP.

OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Le déroulement du stage :

Durée : 462 heures

Lieu de formation :
Saint André

Nombre de stagiaires :
12

Coût : 6 390.00€

Horaires :
8h-12h/ 13h-16h

Date d'évaluation :
2026

Pour plus d'information, rendez-vous sur le site du ministère :

<https://www.banque.di.afpa.fr/EspaceEmployeursCandidatsActeurs/titre-professionnel/00520m05>

MODALITES ET DELAI D'ACCES :

L'accès à nos formations peut être initié par l'employeur, à l'initiative du salarié, par un particulier ou à la demande de France Travail ... Pour vos demandes de formation, contactez-nous par téléphone au 0262 29 89 73 ou par courriel : pedagogie@alphaformation.run. Nous nous engageons à vous répondre dans un délai de 72 heures.

ACCESSIBILITE

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation d'handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

Cette formation en entrée permanente

CONTENU DU PROGRAMME :

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une vielle professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

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.

METHODES / MOYENS PEDAGOGIQUES

Alpha formation O.I a fondé sa méthode de formation sur des principes ainsi que sur une pédagogie de l'alternance.

Son action de formation repose sur l'accompagnement de la personne dans son parcours et sur la mise en place de situations d'apprentissage.

L'équipe pédagogique réalise un travail avec les stagiaires pour leur faire prendre conscience de leur besoin d'évolution. Il œuvre de manière à ce qu'ils se sentent impliqués dans leur formation et à ce qu'ils deviennent des « récepteurs actifs », qu'ils acquièrent une bonne connaissance de l'environnement professionnel du métier CV.

Pour concrétiser ces principes, ALPHA FORMATION O.I privilégie l'approche par compétences qui s'appuie sur une **pédagogie participative et individualisée**.

Dans cette démarche, sont privilégiées les méthodes pédagogiques qui font appel à des mises en situation faisant immergées des savoir-faire, tout en inculquant les gestes et postures professionnels requis. Les mises en situation professionnelles sont organisées pendant la formation.

Matériels pédagogiques : ordinateurs, vidéoprojecteur, tableau blanc et accessoires

Supports pédagogiques :

- Fiches méthodologiques et fiches pratiques
- Cours et exercices sous format papier et numérique

SUIVI / EVALUATION

En cours de formation, le stagiaire participe à des évaluations qui permet de mesurer le niveau d'acquisition du formé. Le formateur remplit alors le livret d'Evaluation en Cours de Formation. Des rattrapages sont possibles en cas d'échec aux évaluations.

Une réunion des membres de l'équipe pédagogique permet de faire le point sur l'accompagnement réalisé, les actions à mener nécessaires pour pouvoir optimiser la suite de l'apprentissage.

En fin de formation, chaque candidat se présente aux épreuves de la session de validation du titre en vue de l'obtention du diplôme.

Par ailleurs, à l'issue de la formation, une enquête sur le déroulement est réalisée afin d'évaluer la satisfaction du stagiaire par rapport à l'action.

EQUIVALENCE :

L'équivalence est le BAC PRO métier de la vente et du commerce

SUITE DE PARCOURS

Les suites de parcours possible après l'obtention du titre professionnel sont :

- TP Manager d'unité Marchand
- TP Responsable de Petite ou Moyenne Structure

DEBOUCHES DU TITRE PROFESSIONNEL

Le Conseiller de vente exerce dans tous types de point de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Les postes envisageables :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

NOS RESULTATS QUALITES 2025-2026

Taux de satisfaction : 100%

Taux de réussite : 60%

Taux d'insertion : 3%

Stagiaire formé : 34

Taux d'assiduité : 66.46%

Taux de rupture : 67.65%

Taux de poursuite d'étude : 0%

V1171122