

Titre Professionnel

Conseiller de Vente



RNCP - 37098

Niveau 4 - BAC

Présentiel / Distanciel / Blended

482.5h en formation

Nombre d'heures en structure d'accueil variable

12 mois de contrat en entreprise

OBJECTIFS

Le conseiller de vente évolue dans un environnement commercial omnicanal. Il accompagne les clients particuliers comme professionnels en proposant des produits et services adaptés, avec conseils et démonstrations. Actif en magasin comme en ligne, il participe à l'animation du point de vente et contribue à la performance commerciale selon les objectifs fixés.

PROGRAMME



1 **Bloc 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande 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

2 **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 de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Bloc de compétences	Modules	Durée
Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	Unité marchande	21H
	Gestion d'un point de vente	21H
	Gestion de stocks	14H
	Achats	10.5H
	Gestion commerciale EBP	14H
	Pilotage activité commerciale	31.5H
	Encaissement parcours client	21H
	Hygiène sécurité	10.5H
	Environnement entreprise	7H
	Organisation planification	10.5H
	Gestion organisation planification	14H
	Collectes informations	7H
	Excel	10.5H
	Outils collaboratifs	7H
Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	Négociation vente	31.5H
	Communication orale	21H
	Marketing	14H
	Activité économique	10.5H
	Droit commercial	7H
	Anglais bases	7H
	Anglais oral	7H
	Word	7H
	PowerPoint	7H
	Production de documents	10.5H
	Méthode rédaction	7H
	Marketing digital	10.5H
Accompagnement à la réussite et intégration professionnelle	Programme et dossier pro	14H
	Méthodologie examen	10H
	Présentation programme	7H
	Citoyenneté	7H
	TRE	7H
	Séminaire cohésion	70H
	Coaching	35H
	Passage de l'épreuve	14H
	TOTAL	482.5H

DES LOCAUX ACCESSIBLES À TOUS

Dans le cadre de notre démarche d'inclusion et de notre certification Qualiopi, nous veillons à ce que nos espaces d'accueil et de formation s'adaptent à chacun :

- Accueil adapté : Une prise en charge attentive et personnalisée dès votre arrivée.
- Accessibilité PMR (Rez-de-chaussée) : Toute la partie basse de notre bâtiment est entièrement aménagée et accessible aux personnes à mobilité réduite.
- Garantie Qualiopi : Une conformité validée par notre certification, assurant des conditions d'accueil optimales sur notre espace accessible.

LES MODALITÉS D'ACCÈS :

1

Étude du dossier

Nous examinons attentivement votre dossier ainsi que votre projet professionnel.

2

Rendez-vous

Nous procéderons ensuite à l'organisation d'un entretien, qu'il soit en présentiel ou par téléphone, ainsi qu'à la réalisation d'un test de positionnement.

3

Après étude du dossier

Votre candidature sera examinée en détail, et une décision d'acceptation ou de refus sera établie en fonction de l'analyse de votre dossier ainsi que de la faisabilité de votre projet.

PRÉ-REQUIS

- Compétences linguistiques : Maîtrise obligatoire de la langue française (lire, écrire et parler).
- Âge : Être âgé de 16 ans minimum à 29 ans révolus.
Au-delà de 29 ans, des dérogations et exceptions spécifiques sont possibles.
- Accessibilité Handicap : La formation est totalement accessible aux personnes en situation de handicap, pour lesquelles aucune limite d'âge ne s'applique.
- Réussite au test de positionnement.
- Aucun diplôme obligatoire.

MÉTIERS CIBLÉS

- Conseiller/conseillère, vendeur/vendeuse en boutique
- Vendeur/vendeuse spécialisé(e)
- Employé(e) commercial(e) en grande surface
- Hôte(sse) de caisse
- Conseiller/conseillère clientèle
- Téléconseiller/téléconseillère
- Chargé(e) de clientèle
- Agent(e) d'accueil
- Employé(e) libre-service
- Préparateur/préparatrice de commandes

POURSUITE DE FORMATION

Suite à cette formation, une poursuite d'étude est possible sur un niveau de qualification supérieur ou transverse :

- TP Négociateur technico-commercial
- BTS MCO
- BTS NDRC

FINANCEMENT

Tarif annuel de la formation : **6390€**

Possible financement par :

- France Travail
- En apprentissage, pris en charge à 100% par l'opérateur de compétences de votre employeur



LES ATOUTS DE NOTRE ACCOMPAGNEMENT POUR VOTRE RÉUSSITE

- **Un coaching sur mesure** : bénéficiez d'un encadrement personnalisé et d'un suivi régulier par nos formateurs experts.
- **Un calendrier flexible** : profitez d'un planning sur mesure, ajusté selon vos contraintes.
- **Vos espaces d'apprentissage connectés** : suivez pas à pas votre progression grâce à Campus Skills, la plateforme qui recense et cartographie en temps réel les compétences évaluées par votre formateur référent tout au long de votre parcours.
- **En complément**, connectez-vous à Nellapp pour accéder à tous vos cours, vous entraîner grâce à des quiz et vous exercer sur des cas pratiques.
- **Une équipe à votre disposition** chaque jour sur place pour un accompagnement de proximité.
- **Un formateur dédié du début à la fin** : un formateur référent vous épaula à chaque étape. Il ajuste votre parcours si nécessaire, vous aide à décrocher votre formation, assure le lien avec votre entreprise et vous accompagne vers l'emploi.
- **Une pédagogie adaptée** : des outils, des supports de cours et des méthodes d'apprentissage ajustés sur mesure pour répondre à vos besoins spécifiques.
- **Un interlocuteur dédié** : un référent handicap est à votre entière disposition tout au long de votre parcours pour coordonner votre suivi et favoriser votre réussite.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Les blocs de compétences peuvent être validés indépendamment les uns des autres.

Toutefois, l'obtention de la certification du Titre Professionnel est conditionnée à la validation de l'ensemble des blocs de compétences.

En cas d'échec, une session de rattrapage est possible dans un délai maximal de trois mois après l'examen.

En cas d'échec à certains blocs, le(s) bloc(s) validé(s) restent acquis. Le(s) bloc(s) non validé(s) devra ou devront faire l'objet d'un rattrapage dans le délai mentionné ci-dessus.

Tout au long de la formation, des évaluations et devoirs notés sont planifiés en vue de la préparation à l'examen final.

L'examen final se déroule en présence d'un jury de deux professionnels soit une épreuve divisée en 4 parties :

- 1 mise en situation professionnelle (02h00)
- 1 entretien technique (30min)
- 1 questionnement à partir de production(s) (1H10)
- 1 entretien final (15min)

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03H55

Pour plus de détails : [cliquez ici](#)



✉ contact@exedra-academie.com

☎ 04 90 01 25 94

📍 1716 Chemin des Castillonnes 13550 Noves

Le savoir d'aujourd'hui, les compétences de demain !