



# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE



## PRESENTATION

### DESCRIPTIF

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.

### OBJECTIFS

Accueillir, conseiller et vendre des produits et services dans un environnement omnicanal, en adaptant leur discours aux besoins du client.

Contribuer à l'organisation et à la performance commerciale d'un espace de vente.

Valoriser l'image de l'enseigne et favoriser la fidélisation des clients.

Assurer un suivi de l'activité de vente en analysant les indicateurs de performance.

Participer à la gestion des flux de marchandises et au bon fonctionnement du point de vente.

### PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau 3 : CAP ou BEP.

Maîtrise des savoirs de bases : lecture, écriture et calcul.

Appétence pour la relation commerciale.



### DUREE

**455 h en formation** (examen inclus)  
**280 h en stage**

Formation hybride, en présentiel et en distanciel



### TARIF

**4550 € TTC**

Plusieurs financements possibles



### CERTIFICATION

Cette formation prépare au **Titre Professionnel Conseiller de vente**, certification professionnelle de **niveau 4 (équivalent Bac)**, délivrée par le Ministère du Travail. Le titre est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles sous le code **RNCP 37098**.

RÉSERVEZ VOTRE PLACE  
DÈS MAINTENANT SUR :  
**inscription@formaskill.fr**

OU PAR TÉLÉPHONE  
**07 45 202 202**



# COMPETENCES ET DEBOUCHES

## COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer une vente 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.
- Communiquer.
- Adopter un comportement orienté vers l'autre.
- Mobiliser les environnements numériques.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

### Secteurs d'activités :

Cet emploi s'exerce majoritairement Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires  
Grandes et moyennes surfaces spécialisées Grands magasins Boutiques Magasins de proximité  
Négoce interentreprises Commerce de gros.

### Type d'emplois accessibles :

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

## MÉTHODOLOGIE

Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.

Études de cas, simulations professionnelles et jeux de rôles.

Utilisation d'outils bureautiques et logiciels de gestion commerciale.

Travaux en groupe et projets collaboratifs.

Accompagnement individualisé tout au long du parcours.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations formatives tout au long de la formation.

Épreuves certificatives en fin de parcours : mise en situation professionnelle reconstituée,  
Dossier professionnel (DP) et Entretien technique et final avec le jury.





## MODULES DE FORMATION

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

- Réaliser une veille sur les produits et services proposés.
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.
- Participer à la gestion des flux marchands.
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

**Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

- Représenter l'unité marchande et valoriser son image.
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- Assurer le suivi de ses ventes.
- Fidéliser le client en consolidant l'expérience d'achat.

**Préparer et passer les évaluations du Titre Professionnel**

- Évaluations en cours de formation
- Préparation du Dossier Professionnel
- Préparation de la synthèse de stage
- Examen blanc

**Techniques de recherche d'emploi**

- Rédiger un CV et une lettre de motivation efficaces.
- Préparer et réussir un entretien d'embauche.
- Mettre en place une stratégie de recherche d'emploi structurée.



# Contactez notre expert !

- 1 Validation de votre projet de formation
- 2 Validation de votre dispositif de financement
- 3 Accompagnement personnalisé
- 4 Inscription en formation

☎ Nom de l'expert : **Madame Karima CHAMON**

✉ Email : **inscription@formaskill.fr**

☎ Téléphone : **07 45 202 202**

