

# FORMATION TITRE PROFESSIONNEL « CV » Conseiller de Vente

Mis à jour le 23/01/2023

**N° de fiche RNCP37098**

[**https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/**](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/)

**Prérequis** : savoir lire, écrire et compter

**Objectifs-aptitudes-compétences** :

Principaux objectifs :

* 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 valoriser 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

**Durée** : 350h de cours et 8 semaines de stage en milieu professionnel

Horaires : 8h30-12h – 13h-16h30

**Modalités et délais d’accès** : Pour accéder à la formation, le candidat devra réaliser les tests et passer un entretien de motivation. Une fois sélectionné, il devra nous retourner le dossier d’inscription avec l’ensemble des pièces demandées. L’inscription peut se faire jusqu’à 1 mois avant la rentrée. Chacun des candidats recevra une convocation pour le jour de rentrée. La formation se déroulera en présentiel.

**Prix :** Formation gratuite pour les stagiaires et financée par Pôle Emploi et/ou Région

**Intervenant :**

Formateur : Jean-Arnaud DELORT

Téléphone : 06 46 44 27 12

**Contacts** :

Présidente, Mme Pontier Maguelone

Directrice et Responsable et Référente handicap, Mme Oberlé Muriel 06 76 92 74 52 / [direction@ecole-tremplins-du-sport.fr](mailto:direction@ecole-tremplins-du-sport.fr)

**Méthodes mobilisées** :

* Support de cours
* Vidéoprojecteur
* Partie théorique et cas pratiques
* Visites entreprises

**Modalités d’évaluation** :

* **Des évaluations formatives, à l’écrit et à l’oral seront effectuées le long de la formation afin d’évaluer le candidat sur les compétences attendues le jour de la certification. Les compétences validées seront renseignées sur le livret d’évaluation. L’apprenant, accompagné par le formateur, devra également préparer un dossier professionnel à présenter à la certification.**

**Accessibilité** :

En cas de situation de handicap une étude sera effectuée pour proposer des aménagements adaptés. Une salle de formation répondant aux normes d'accueil du public - accessibilité sera mise à disposition.

**Débouchés – Passerelles – Métiers - Équivalence – Suite de parcours :**

Secteurs d’activités : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, grands magasins, boutiques, négoces interentreprises

Types d’emplois : vendeur(se), vendeur(se) expert(e), vendeur(se) conseil, vendeur(se) technique, conseiller(ère) de vente

Passerelles :

* BTS Management Commercial Opérationnel
* BTS Négociation et digitalisation de la relation client
* BTS Commerce International
* Titre professionnel Manager des Unités Marchandes

Équivalence : Titre professionnel de niveau 4, équivalence BAC

**Obtention de la certification ou diplôme visés :**

Bloc de compétences 1 : Contribuer à l’efficacité commerciale d’une unité marchande dans un environnement omnicanal

Bloc de compétences 2 : Améliorer l’expérience client dans un environnement omnicanal

**Les deux blocs de compétences doivent être validés afin d’obtenir le titre professionnel.**

**Contenu de la formation** :

|  |  |
| --- | --- |
| Certification professionnelle | Contenu formation |
| Bloc 1 : Contribuer à l’efficacité commerciale d’une unité marchande dans un environnement omnicanal | 1. Assurer une veille professionnelle et commerciale  2. Participer à la gestion des flux marchands  3. Contribuer au merchandising  4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte |
| Bloc 2 : Améliorer l’expérience client dans un environnement omnicanal | 1. Représenter l’unité marchande et valoriser son image  2. Conseiller le client en conduisant l’entretien de vente  3. Assurer le suivi de ses ventes  4. Contribuer à la fidélisation en consolidant l’expérience client |