



TITRE PRO.

CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU BAC

en alternance

FORMATION EN ALTERNANCE Code RNCP : 37098

Conditions d'accès

Public : Contrat d'alternance (Jeunes âgés de 16 à 29 ans), Contrat de professionnalisation (à partir de 18 ans)
Le niveau de sortie est BAC.

Contact

Scannez ce QR code pour accéder directement à notre site web :



FORM'AOU | 📍 SAINT-ANDRÉ / SAINT-LOUIS

PRÉ- INSCRIPTIONS

www.formaou.com

TITRE PRO.

CONSEILLER DE VENTE



Durée de formation
18 à 24 mois



Présence au centre
1 j / semaine



Présence en entreprise
4 jours



Places disponibles
12 places



Lieu de la formation
SAINT-ANDRÉ
SAINT-LOUIS

Prérequis : Niveau 3

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Public : Contrat d'apprentissage (Jeunes âgés de 16 à 29 ans), Contrat de professionnalisation (à partir de 18 ans)

MÉTIERS ET OBJECTIFS VISÉS

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés sont variés :

- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Employé(e) commercial(e) dans des grandes surfaces

POURSUITE D'ÉTUDES

- TP Manager d'Établissement Marchand (MEM)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

OBJECTIF(S) PROFESSIONNEL(S) VISÉ(S)

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.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

+ DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

La formation débute à tout moment, sous réserve de contrat, dans un délai de 1 à 2 semaines après validation du dossier.

+ TARIFS

Aucuns frais - Coût contrat prise en charge par l'OPCO de l'entreprise du maître d'apprentissage.

+ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation 1 jour par semaine.
- Une plateforme e-learning est à disposition lors des fermetures imprévues du centre.
- Les 4 jours restants sont réservés à la période en entreprise.

+ COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en 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 de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

+ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Mise en situation professionnelle** (2h) :
- **Entretien technique** (30 min)
- **Présentation d'un diaporama** et de fiches "produit" (1h10)
- **Entretien final** (15 min): Échanges avec le jury sur le dossier professionnel du candidat.

+ ACCESSIBILITÉ PSH

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

SAINT-ANDRÉ



SAINT-LOUIS