

TITRE PROFESSIONNEL

Conseiller(ère) de Vente



Qu'est-ce qu'un Titre ?

C'est une certification : un titre délivré par le ministère du travail enregistré au RNCP et certifié de grade 4 – équivalent niveau BAC. Chaque titre professionnel est composé de plusieurs certificats de compétences (CCP). Chaque CCP peut être obtenu indépendamment. Il faut donc valider tous les CCP pour obtenir le titre.

«Conseiller-ère de vente – Code NSF 312 – Certification professionnelle de niveau 4(Eu) -Enregistrée au RNCP n° 37098 par arrêté du 28 septembre 2022 relatif au titre professionnel de conseiller de vente sous l'autorité et délivrée par le MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION. Date d'expiration : 28/01/2028

Pour quels métiers ?

Conseiller(ère) clientèle, Vendeur(se) expert(e), Vendeur(euse) en magasin, Magasinier vendeur(euse), Vendeur(euse) en atelier de découpe, Vendeur(euse) conseil, Vendeur(euse) technique.

Pour quels secteurs d'activités ?

Grandes et moyennes surfaces alimentaires, non alimentaires et spécialisées, Grands magasins, Boutiques, Magasins de proximité, Négoces interentreprises, Commerce de gros.

Prérequis

Aucun prérequis.
Validation du dossier sur entretien.

Objectifs

- Accueillir, conseiller, vendre et fidéliser la clientèle dans un environnement omnicanal.
- Connaître les produits et services de l'entreprise et valoriser son image.
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente physique ou virtuel.

Cursus au choix

De l'ordre de **470 heures** de formation sur 12 mois

> En contrat de professionnalisation

> En contrat d'apprentissage

Pour en savoir plus sur le coût de la formation
[Cliquez ici](#)

Rythme

1 journée par semaine et **4 semaines** réparties sur l'année (dont 1 d'examen).

Poursuites d'études

Vers les Titres et/ou diplômes de niveau 5
[Voir notre catalogue de formation](#)

EFFECTIF

15 par classe maximum

Contenu

- **Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :**
 - Assurer une veille professionnelle et commerciale
 - Participer à la gestion des flux marchands
 - Contribuer au merchandising
 - Analyser ses performances commerciales et 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 des ventes
 - Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- **Compétences transversales :** Culture et expression, Droit, Anglais et gestion commerciale.

Entraînements au grand oral

Évaluations

- Contrôles continus : Étude de cas, Quizz, Entraînement à l'oral,...
- Dossier professionnel
- Grand oral

Centre agréé par la **DIRECCTE**



Union Régionale des Entreprises,
des Commerces, du Commerce,
du Travail et de l'Emploi

