



le campus de la formation et de l'alternance

## / TP CV

Conseiller de Vente

**Titre Professionnel**

**Niveau 4 - Bac**



**Durée :** 1 an



**Niveau requis :**

Pas de prérequis /  
Entretien préalable



**Rythme de formation :**

en alternance uniquement



**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. Il actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort.

**Filière commerce**

### Missions principales :

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

### DEVENEZ :

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

### En alternance

En contrat d'apprentissage ou  
de professionnalisation

**420 heures en centre**  
**1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise**

**Formation prise en charge à 100% par  
l'OPCO + Rémunération  
(27 à 100% du SMIC)**

## Validation de la formation :

Titre Professionnel de Niveau 4

## Modalités pédagogiques :

Pédagogie hybride, mises en situation professionnelle et travaux de groupe.

## Programme :

**BC01 :** Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

**BC02 :** Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

## Votre parcours de formation

### ● Niveau 4 - BAC

TP CV - Conseiller de Vente

TP CC - Conseiller Commercial

### ● Niveau 5 - BAC+2

TP MUM - Manager d'Unité Marchande

### ● Niveau 6 - BAC+3

BACHELOR Acheteur

## Publics concernés

### Contrat d'Apprentissage :

→ Avoir entre 16 et 29 ans (15 ans sous conditions, âge maximum 34 ans sous conditions)

→ Pas d'âge limite : personne avec une RQTH, créateur/repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau

### Contrat de professionnalisation :

→ Jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale,

→ Bénéficiaires du RSA ou ASS ou AAH ou les personnes sortant d'un contrat CUI,

→ Demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans,»

## IDEV vous accompagne dès validation du dossier de pré-inscription :

Dès votre dossier validé, vous serez accompagné par nos services candidats et entreprises.  
Au programme :

- Optimisation du CV et de la lettre de motivation.
- Aide à la prospection pour savoir où et comment chercher.
  - Séances de coaching.
- Un accès à nos offres d'emplois partenaires.

## Retrouvez nous !

Immeuble AMC – 1er étage – ZAC de Kerlys 2  
97200 Fort-de-France – MARTINIQUE

## Nous contacter

Par téléphone au **06.96.08.45.77**

Par email à [stevine.cordinier@idevformation.com](mailto:stevine.cordinier@idevformation.com)

Inscrivez-vous  
dès maintenant



Suivez-nous !

