



**RNCP 37098**  
**Formacode : 34502**

## **Titre professionnel Conseiller(ère) de Vente (Niveau 4)**

**Alternance : 1 semaine en Centre + 3 semaines en Entreprise**

**Durée : 420 h en Centre – Contrat en alternance de 12 mois maximum**

### **Le métier-les missions**

Le/la conseiller(ère) de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il/elle 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/elle prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il/elle 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.

Le/la conseiller(ère) de vente réceptionne ou participe à la réception des marchandises, 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. Il/elle maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables.

Il/elle met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il/elle suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits.

Au sein de l'unité commerciale, il/elle est en relation avec les clients pour les conseiller, réaliser les ventes, assurer leurs suivis et les fidéliser.

### **Les métiers accessibles**

La dénomination la plus courantes des emplois accessibles sont les suivantes (A titre d'exemple) :

- Conseiller(ère) Clientèle,
- Vendeur/-euse Expert(e), Vendeur/-euse conseil
- Vendeur/-euse technique
- Vendeur/-euse en atelier de découpe,
- Vendeur/-euse en magasin, ...

### **Prochaine(s) session(s)**

Nous contacter pour obtenir les dates précises à l'adresse suivante: [dg@idevformation.com](mailto:dg@idevformation.com)

**Objectifs** : A la fin de la formation, les Alternant(e)s seront en capacité de (d') :

➔ **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, Analyser ses performances commerciales et en rendre compte, Contribuer au merchandising

➔ **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

### **Conditions d'accès**

**Prérequis** : Pas de pré requis réglementaires

**Prérequis préconisés** : Maîtrise du français oral/écrit courant (Niveau B1 du CECRL), connaissances de base en bureautique

### **Lieu de formation**

IDEV Châteaurenard 13160 :

[dg@idevformation.com](mailto:dg@idevformation.com)

☎ : 04.90.94.36.88

IDEV Martinique (Fort-de-France) :

[dg@idevformation.com](mailto:dg@idevformation.com)

☎ : +596 696 30 28 11

IDEV Guadeloupe (Baie-Mahault) :

[dg@idevformation.com](mailto:dg@idevformation.com)

☎ : 05 90 02 63 44

## Publics Concernés

### Contrat d'Apprentissage :

- Avoir entre 16 et 29 ans (15 ans sous conditions ; âge maximum 34 ans sous condition),
- 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.

## Modalités de recrutement et délais d'accès

**Suite demande/candidature : le demandeur sera contacté dans les 48 heures par IDEV :**

- Entretien collectif et/ou individuel
- Analyse du CV et mise en relation avec les entreprises partenaires

**Délais d'accès :** entre 7 et 1 mois

## Coût de la formation

- 100% prise en charge par l'OPCO si contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

## Accessibilité

### • Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- **Adaptation** du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- **Personnalisation** du parcours et déploiement de moyens de compensation en centre comme en entreprise

Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...

**Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap dont PMR**

## Programme de la formation

### Modules professionnels :

→ **BC1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal** (RNCP37098BC01)

→ **BC2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal** (RNCP37098BC02)

### Horaires de la formation au sein du Centre :

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 h à 16h30

## Méthodes mobilisées

Basée sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive, les méthodes et modalités pédagogiques utilisées sont axées sur l'individualisation des parcours au travers de :

- La pédagogie de l'alternance : Approche par compétences, Analyse des situations de travail (*Séances de retours réflexifs et d'entraînements à l'analyse de situations vécues en entreprise*), Etudes de cas
- Des outils dédiés : Livret d'Alternance, Travaux en sous-groupes, Fiches navette (*missions à réaliser en entreprise*), Plateforme LMS

## Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives tout au long du parcours (*Mises en situation, Etude de Cas, EPCF et auto-évaluation*) et certificatives basées sur les critères d'évaluation du référentiel du diplôme

## Modalités de certification

Inscription et présentation à une session d'examen organisée par IDEV Formation en fin de parcours pour le compte du certificateur (*Ministère du Travail, du plein Emploi et de l'insertion*)

### Possibilité de valider 1 ou des Blocs de compétences

Conformément au règlement d'examen :

- **Mise en situation professionnelle** : Epreuve pratique (Durée 2h00) : mise en situation professionnelle orale (commentaires de documents, échange avec le jury, conduite d'entretien de vente et de suivi clientèle),
- **Entretien technique** : Epreuve pratique écrite (Durée 30 mn),
- **Questionnement à partir de production(s)** : Epreuve orale (Durée 1h10) : présentation d'un diaporama réalisé en amont de l'examen, suivi d'un entretien jury et d'une présentation de fiche « produit ».
- **Entretien final** : (Durée 15 mn) avec le jury

## Equivalences/ Passerelles autres certifications

**Pas de liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations, mais seulement avec l'ancienne version de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :**  **Lien à consulter :** [RNCP37098 - TP - Conseiller de vente](#)

## Suites de parcours possibles et débouchés

- Les titulaires de ce Titre Professionnel peuvent avoir accès aux BTS ou à d'autres certifications de niveau 5 pour poursuivre leur parcours professionnel, dans le cadre de la formation tout au long de la vie,
- Exemples : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (RNCP38368), BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (RNCP35801), Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP38676, ...