

Titre professionnel

Conseiller(ère) de Vente

- **Durée** : 12 mois
- **Niveau** : Niveau IV (Bac)
- **Code RNCP** : 37098
- **Rythme** : 1 semaine en CFA / 3 semaines en entreprise ou 1 jour en CFA/ 4 jours en entreprise

Les débouchés

- Conseiller(ère) clientèle
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Vendeur(se) en magasin
- Magasinier vendeur

Secteurs d'activités

- Surfaces
- Grands magasins
- Boutiques
- Commerce de gros

Une formation, un métier

Le conseiller(ère) de Vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services. Il (elle) :

- Accueille sur le lieu de vente
- S'engage dans la fidélisation de la clientèle
- Collabore en équipe
- Organise le circuit d'approvisionnement et de distribution
- Participe à la tenue, la mise en valeur et à l'animation du rayon

Public

Jeunes et adultes de 16 à 29 ans révolus (*) avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel.

(*) Sauf exceptions (se renseigner auprès de notre équipe pédagogique)

Equipe pédagogique

- Des formateurs issus du terrain
- Une formatrice référente
- Une directrice pédagogique
- Des chargées de relation entreprise
- Une référente handicap
- Une équipe administrative

Objectifs

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services
- Contribuer à l'animation d'un linéaire ou d'un point de vente

Modalités et délais d'admission

Évaluations à l'entrée

- Test de positionnement
- Entretien individuel

Suivi et évaluation de la formation

- Évaluations en cours de formation
- Rédaction d'un dossier professionnel
- Présentation aux épreuves selon le référentiel métier devant un Jury habilité

Certification visée

Titre Professionnel Conseiller de Vente (Niveau BAC) délivré par le Ministère du Travail.

Accessibilité handicap

Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap vous accompagne pour adapter les moyens à la réussite de votre formation.

Notre équipe vous accompagne dans votre recherche d'entreprise

Contact : 04 77 35 15 01 | Academy@pro-fyl.fr | www.pro-fyl.fr



PRO
FYL
Academy

Prérequis

- Avoir un niveau classe de troisième ou Niveau 3 (CAP/BEP)
- Avoir une bonne aisance relationnelle
- Avoir une fibre commerciale

Programme

Module préparatoire

- Droit du travail
- Intégrer efficacement une entreprise
- Réussir sa communication orale/écrite
- Le rôle du Conseiller de vente

CCP 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 en rendre compte

CCP 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



Une marque de

