

# Titre professionnel Conseiller de vente

Mis à jour le 22 mai 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Maîtrise des connaissances de base en vente et communication  
Projet professionnel validé  
Aptitude et motivation au secteur commercial  
Autonomie, mobilité, savoir-être, organisation, initiative  
Aptitude physique à exercer le métier

## Niveau de sortie

Niveau 4 - BAC

## Public visé

Public jeune et adulte, Demandeur d'emploi jeune et adulte, salariés en reconversion et individuel payant

## Rythme

Temps plein

## Durée en centre

455 heures

## Durée en entreprise

420 heures

## Validation

Titre professionnel Conseiller de vente (délivrance de CCP en cas de validation partielle) niveau 4

## Certification

Oui

## Modalités d'évaluation

Evaluations en cours de formation  
Examen final ponctuel devant un jury de professionnels

## Objectifs professionnels

Acquérir les compétences et es connaissances professionnelles nécessaires pour :

### Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- assurer une veille professionnelle et commercial
- participer à la gestion des flux marchands
- contribuer au merchandising
- analyser ses performances commerciales et en rendre compte

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

## Contenu

- Les techniques de vente L'animation commerciale
- La gestion commerciale
- Les calculs appliqués aux situations professionnelles
- La communication orale et écrite
- Le développement durable et responsabilités sociétales
- Les techniques d'information et de communication
- L'accompagnement à l'insertion professionnelle (TRE)

## Modalités pédagogiques

En présentiel

Groupe dédié (12 stagiaires maximum)

Groupe intra entreprise/Groupe inter entreprise

Alternance (durée moyenne) : 455 heures en centre + 420 heures en entreprise

Formation à temps plein -Formation modularisable VAE  
(Validation des Acquis et de l'Expérience)

## Profil des intervenants

Formateurs professionnels expérimentés

## Méthodes pédagogiques

Pédagogie participative et active

Alternance de mises en situation pratiques et d'apports théoriques

Interventions/exposés/démonstrations de professionnels/des acteurs du secteur professionnel/de partenaires...

Visites d'entreprises/organismes de formation...

# Titre professionnel Conseiller de vente

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Nombre de participants

12

## Entrée et sortie permanente

Non

## Codes réglementaires

- Code RNCP : [RNCP37098](#)

## Moyens pédagogiques

Salles de cours – de repos, salle informatique, magasins pédagogiques de vente (habillement et alimentaire), centre de ressources...

## Durée

En centre : entre 455 h et 650 h selon profil En entreprise : entre 8 et 14 semaines selon profil

## Délais et modalités d'accès

Novembre à Juin

## Financements possibles

15 € de l'heure en centre

Parcours Individualisé / sur mesure, proposition tarifaire sur demande.

Plan de formation de l'entreprise.

Financement dans le cadre d'un dispositif d'état.

Possibilité par la VAE

Les conditions générales de ventes sont disponibles sur notre site internet

## Référent handicap

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos référentes handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## Réseau

- GRETA CFA de la Marne
- 20, rue des Augustins CS 30037  
51725 REIMS CEDEX
- [contact@gretamarne.com](mailto:contact@gretamarne.com)
- 03.26.84.55.40
- [gretamarne.com](http://gretamarne.com)
- SIRET : 19510035900023
- Numéro d'activité : 2151P000451
- Date d'obtention : 29/10/1982