

# TITRE PROFESSIONNEL Conseiller de vente EN ALTERNANCE - NIVEAU 4 BAC Alternance 399 heures

## OBJECTIFS ET COMPETENCES VISEES

- Le (la) Conseiller(ère) de vente en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre 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.
- Il (elle) met en valeur les produits en promotion et les nouveautés.
- Il (elle) analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats.
- Il (elle) adopte des comportements propices à la satisfaction client et à la fidélisation client
- **La formation "Conseiller de Vente" répond aux 2 blocs de compétences, aussi appelés Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), suivants :**
- CCP1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- CCP2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

298 avenue  
Lou Gabian -  
83600  
FREJUS

## PRÉ-REQUIS

- 1) Niveau classe de 1re ou équivalent
- 2) Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur

## Références de la formation :

Inscrit au RNCP  
37098  
Public  
Tout public

## Financement

Prise en charge des  
coûts par  
l'opérateur de  
compétences  
(OPCO)  
Prix : 7000€

Ouvert en contrat  
d'apprentissage en  
présentiel

du 02/10/2023  
Au 30/04/2024

## ORGANISATION DE LA FORMATION

Le rythme préconisé est de 2 jours en centre et 3 jours en entreprise

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Réunion d'information - dossier de candidature - entretien individuel - test de positionnement

## QUALITES REQUISES :

- Capacité d'écoute
- Sens de la relation client
- Autonomie

## POURSUITES D'ÉTUDES

BTS MCO, BTS NDRC

BTS Support à l'action managériale)

ou un autre titre professionnel (Titre professionnel Manager d'unité marchande, Titre professionnel Négociateur technico-commercial)

## DEBOUCHES

- - Conseiller(ère de vente)
- - Conseiller(ère) clientèle
- - Vendeur(euse) conseil
- - Vendeur(euse) expert
- - Vendeur(euse) en magasin

# TITRE PROFESSIONNEL Conseiller de vente EN ALTERNANCE - NIVEAU 4 BAC Alternance 399 heures

## PROGRAMME

Organisation en modules couvrant l'ensemble des blocs de compétences de la validation

Module 1 - Accueil, positionnement et contractualisation

Module 2 - Accompagnement vers la certification et l'emploi (dont techniques de recherche d'emploi)

Module 3 - Maîtrise des enjeux métier

Les bases du métier

Enjeux des transitions environnementale et numérique

Comme 1 pro ! : les comportements professionnels à adopter

Module 4 - BLOC 1 : Gérer et animer les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal -

Approvisionner l'unité marchande

Assurer la présentation marchande des produits

Contribuer à la gestion et optimiser les stocks

Analyser les performances commerciales et en rendre compte

Module 5 - BLOC 2 : La relation client dans un environnement omnicanal -

Représenter l'unité marchande

Accueillir, renseigner et servir les clients

Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat

Conseiller le client et conduire l'entretien de vente

Module 6 - Suivi du parcours et validation de la certification -

## Validation de la formation :

Titre  
professionnel  
délivré par le  
ministère de  
l'Emploi de  
niveau 4 (BAC  
technique)  
secrétaire  
assistant

## % réussite :

➤ Session 2024

## MODALITES D'EVALUATION

Un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

Le client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;

Moyens pédagogiques : Documents écrits - Diaporama

## REFERENT HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute personne reconnue en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour votre projet de formation. Vous pouvez ainsi vous rapprocher de notre équipe pédagogique et notamment de notre référente Handicap  
Mme LIARD Emilie

Mise à jour le :  
22 septembre  
2023

Contacts : 04/22/12/32/01

[firstlineformation@gmail.com](mailto:firstlineformation@gmail.com)