



# Métiers du Tertiaire

## Titre professionnel Conseiller de Vente en Contrat d'Apprentissage

**Organisme de formation au capital humain !**

---

### Objectifs généraux :

- Préparer au métier de Conseiller de vente Rome D1214.
- Acquérir une qualification en lien avec le projet professionnel
- Préparer les épreuves du titre professionnel de Conseiller de vente

### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité d'exercer 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, de prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet, de participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

### Certification visée :

Titre Professionnel Conseiller de vente de Niv IV Code RNCP 37098

Possibilité de valider tout ou partie du Titre Professionnel par blocs de compétences CCP 1, CCP 2

**Débouchés, métiers visés par cette certification:** vendeur (se), vendeur(se) expert(e), vendeur(se)-conseil, vendeur(se) technique, conseiller(ère) de vente

### Contenu du parcours type :

#### **CPP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

**Module 1 :** Assurer une veille professionnelle et commerciale

**Module 2 :** Participer à la gestion des flux marchands

**Module 3 :** Contribuer au merchandising

**Module 4 :** Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#### **CPP2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

**Module 5 :** Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

**Module 6 :** Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

**Module 7 :** Assurer le suivi de ses ventes

**Module 8 :** Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

### Préparation à l'examen :

Finaliser l'ensemble des documents et outils utiles au passage du titre et profiter de nombreuses mises en situation.

#### **Module 9 :**

La culture d'entreprise

Le travail en équipe

L'orientation client

#### **Module 10 : Les outils du Conseiller de vente**

Les bases de la communication

Les calculs commerciaux

Les outils numériques

Le cadre juridique de la vente

### Dates de la formation :

Prochaines sessions à partir de juin 2023

Sous réserve d'une constitution d'un groupe de 8 personnes minimum

### Durée indicative d'un parcours complet :

Parcours type 1694h dont 553h en centre et 1141h en entreprise

### Public :

Toute personne motivée par les métiers du commerce.

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus (au-delà sous conditions)



# Métiers du Tertiaire

## Titre professionnel Conseiller de Vente en Contrat d'Apprentissage

### Organisme de formation au capital humain !

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/>

#### Tarif :

Accessible en contrat d'apprentissage (financement OPCO)

#### Préconisations/Niveau :

Maîtriser les savoirs de base (niveau Cléa) et avoir une utilisation autonome de l'outil informatique (Word, Excel, messagerie, internet)

Présentation soignée

#### Modalités de suivi et d'évaluation :

Contrôle continu des connaissances

Dans le cas d'un titre complet, passage de la certification devant le jury.

Attestation de fin de formation. Relevé de capacité.

Questionnaire de satisfaction fin de formation.

#### Modalités d'organisation et conditions d'accueil :

Formation en continu et présentiel alternant périodes en centre et en entreprise, 35 heures par semaine, du lundi au vendredi, (modalités adaptables en entreprise).

Engagé dans le Programme Régional d'Accès à la Formation et à la Qualification des Personnes Handicapées de Nouvelle-Aquitaine, chaque site dispose d'un référent handicap qui accompagne le bénéficiaire tout au long de son parcours en mettant en œuvre les compensations et adaptations nécessaires.

#### Modalités et délais d'accès :

Réunion d'information collective.

Tests de positionnement et entretien individuel.

#### Moyens pédagogiques :

Vous êtes acteur de votre formation. Workshop (atelier collaboratif). Animation interactive. Périodes en Entreprise.

Nombreuses mises en situation par rapport à votre propre expérience personnelle et professionnelle.

**Lieux/Contact :** [contact.formation@irfrep.fr](mailto:contact.formation@irfrep.fr) /05 45 38 29 91

#### IRFREP 16

Adresse :

23 rue de Paris

**16000 Angoulême**

05 45 38 29 91

#### IRFREP 17

Adresse :

2 rue René Cassin

**17100 Saintes**

05 46 97 08 79

#### IRFREP 79

Adresse :

52 rue Pieds de Fond

**79000 Niort**

06 79 68 79 23