



TITRE PROFESSIONNEL CV - NIVEAU 4

CONSEILLER DE VENTE



CAEN • LE HAVRE • ROUEN



TITRE PROFESSIONNEL CV - NIVEAU 4

CONSEILLER DE VENTE



Certification professionnelle enregistrée pour six ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP37098) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 17 octobre 2022, au niveau de qualification 4, avec le code NSF 312m, sous l'intitulé Conseiller de Vente, avec effet jusqu'au 25 janvier 2028, délivrée par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- Diplôme de niveau 3 ou équivalent ou avoir un niveau de seconde ou première ou avoir plus d'un an d'expérience professionnelle
- Test de positionnement ;
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation.

LA FORMATION

Le conseiller de vente joue un rôle clé dans la promotion et la vente des produits et services d'une enseigne, que ce soit en boutique ou en ligne. En adoptant une posture d'expert-conseil, il vise à développer les ventes, fidéliser la clientèle et atteindre les objectifs définis pour son rayon ou l'ensemble du magasin. Son quotidien est rythmé par des interactions avec les clients pour les accueillir et les conseiller, la gestion des marchandises avec leur réception, mise en rayon ou préparation des commandes, ainsi que la mise en avant des promotions et nouveautés. Il participe également au rayonnement de l'enseigne en soignant sa présence sur les réseaux sociaux et en analysant régulièrement son activité commerciale pour en optimiser les résultats.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Conseil et vente
- Gestion du rayon et des produits
- Contribution aux performances commerciales
- Développement de l'e-réputation et des relations professionnelles



DURÉE

- La formation est dispensée sur 9 mois à 12 mois



STATUT

- Contrat de professionnalisation ;
- Contrat d'apprentissage.
Alternance de jours de cours et de jours en entreprise



OBJECTIFS

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



Code RNCP n°37098

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1. CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2. AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- 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



DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

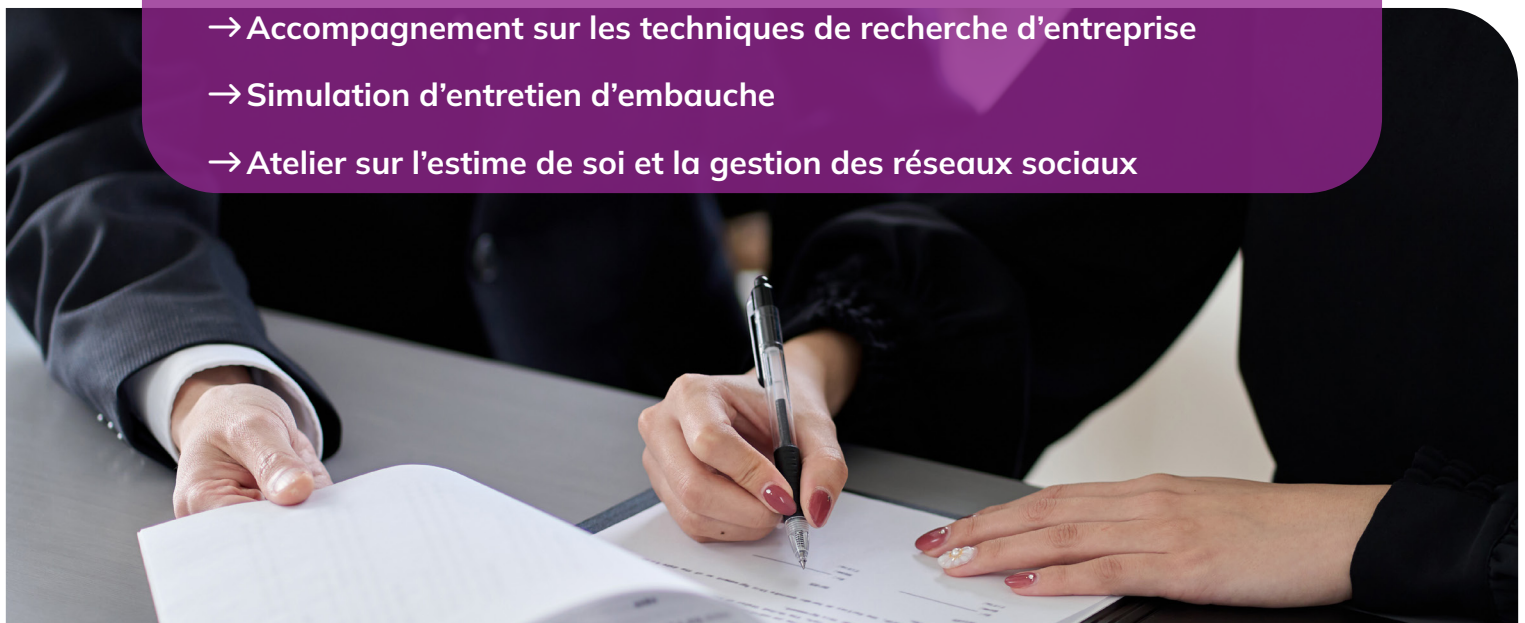


SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Magasins de grande surface
- Négoces interentreprises
- Autre établissement marchand

LE + ALTERNANCIA

- Ateliers CV et Lettre de motivation
- Accompagnement sur les techniques de recherche d'entreprise
- Simulation d'entretien d'embauche
- Atelier sur l'estime de soi et la gestion des réseaux sociaux





TITRE PROFESSIONNEL CV - NIVEAU 4

CONSEILLER DE VENTE

RÈGLEMENT D'EXAMEN

PARTIE 1

Mise en situation professionnelle

Durée

2 heures

Compétences

- Gestion des flux marchands
- Présentation de l'unité marchande et valorisation de son image
- Conduite d'entretien de vente
- Suivi des ventes

PARTIE 2

Entretien technique

Durée

30 minutes

Compétences

- Analyse des performances commerciales et compte-rendu

PARTIE 3

Questionnement à partir des productions

Durée

30 minutes

Compétences

- Veille professionnelle et commerciale
- Merchandising
- Fidélisation et amélioration de l'expérience client

Entretien final (durée 15 minutes)

Préparation préalable du candidat :

Diaporama sur un sujet professionnel

Douze fiches « Produits » en lien avec l'univers choisi

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Écrans interactifs et équipements informatiques
- Accès certifications : TOEIC, Certificat Voltaire,
- Linguaskill, Wordpress, ChatGPT 4, Google Education,
- Suite Adobe

+ un iPad mis à ta disposition pendant toute la durée de ta formation

