

EN SAVOIR PLUS



RÈGLEMENT D'EXAMEN

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

- 2 heures
- Compétences évaluées**
- Participer à la gestion des flux marchands
- 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

ENTRETIEN TECHNIQUE

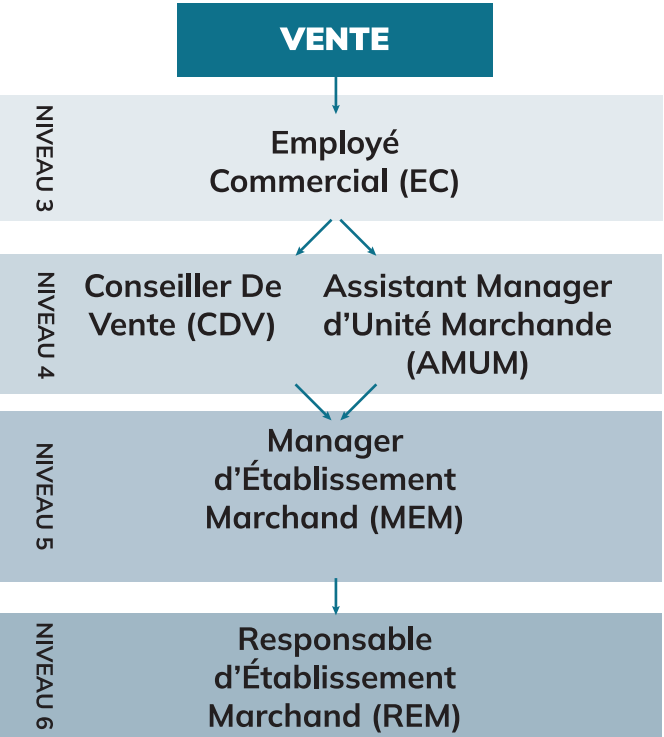
- 30 minutes
- Compétences évaluées**
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

QUESTIONNEMENT À PARTIR DE PRODUCTION(S)

- 1 heure 10 minutes
- Compétences évaluées**
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Contribuer au merchandising
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

ENTRETIEN FINAL

- 15 minutes



ET APRÈS LE TITRE PROFESSIONNEL ?

- Marché de l'emploi
- Titre professionnel MEM
- BTS MCO
- Tout autre diplôme dans le domaine de la vente

FORMER AUJOURD'HUI
RÉUSSIR VRAIMENT

CAEN • LE HAVRE • ROUEN
www.alternancia.fr
0972 52 6666
conseillers@alternancia.fr



TITRE PROFESSIONNEL
CONSEILLER DE VENTE

Formation diplômante de
Niveau 4

TITRE PROFESSIONNEL – NIVEAU 4 (BAC)

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.



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Code RNCP n°37098
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Conditions d'accès :

- Test de positionnement
- Niveau 3 souhaité
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation

Durée : de 9 à 12 mois

Rythme : 1 jour par semaine en cours pendant 3 semaines et 2 jours la quatrième semaine

Statut :

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Objectifs pédagogiques :

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

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

LES OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Équipements informatiques

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Entrées et sorties permanentes
- Initiation à la Langue des Signes

LES MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

- Ateliers d'améliorations professionnelles
- Convocations aux jobdatings
- Coaching individuel

PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE 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

MODULE 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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Initiation à la Langue des Signes
- Bases du Français
- Anglais
- Savoirs-être
- Outils numériques

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

DÉBOUCHÉS

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

QUE FAIRE EN CAS D'ÉCHEC ?

Si les candidats réussissent partiellement l'examen, en obtenant uniquement l'un des quatre ECF, ils ont l'opportunité de retenter l'ECF manquant pour compléter leur certification, ceci dans le respect du délai de validité du titre. Dans le cas où aucun ECF n'est validé et en présence d'un échec total, les candidats peuvent, avec l'approbation du jury, se présenter de nouveau à l'examen, mais cette possibilité est limitée à une seule reprise et doit se faire dans l'année suivant la première tentative.