

TITRE PRO – Conseiller de vente

RNCP37098

OBJECTIFS

- **Développer une activité commerciale** dans un environnement omnicanal
- **Garantir la vente de produits et services associés** en apportant des conseils et des démonstrations adaptés à une clientèle de particuliers et, parfois, de professionnels
- **Optimiser l'ensemble des dispositifs de commercialisation**, incluant le point de vente et internet
- **Assurer la présentation et l'animation du rayon** pour attirer et fidéliser les clients
- **Atteindre les objectifs de performance fixés** pour son linéaire ou le point de vente, en contribuant aux résultats commerciaux





PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Public concerné : Toute personne souhaitant être formée au métier de conseiller de vente

Prérequis : niveau CAP/BEP (niveau 3) + test de positionnement



MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÉS

Inscription entrées/sorties **en permanence**.

Entretien individuel et possibilités de semaine d'immersion

Type de contrat : contrat d'apprentissage

Formations accessibles à toute personne en situation de handicap



COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est **pris en charge par l'Opco** de l'entreprise.
Elle est donc **totalemenr gratuite pour les alternants** (pas de frais d'inscriptions ou d'équipements).



QUALIFICATION DES INTERVENANTS :

Formateurs expérimentés avec une expérience professionnelle en commerce

Maîtrise de la plateforme elearning et de la totalité des parcours de formation multimodale :
(coaching présentiel et distanciel, face à face pédagogique...)



MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES :

Attribution hebdomadaire de parcours de formation sur une plateforme elearning favorisant l'apprentissage et les échanges collaboratifs.

L'avancée dépend de l'**acquisition d'un niveau prédéterminé, avec évaluation** pour chaque parcours. La plateforme offre des **interactions synchrones et asynchrones**, incluant : parcours de connaissances, travaux pratiques, fiches vocabulaire, exercices, travaux d'analyse, révisions, et projets personnalisés.

Un **appel hebdomadaire avec le formateur** fait le point sur les progrès et les obstacles. Une **hotline est disponible pour assistance pédagogique et technique**. Le **formateur se rend sur site tous les 6 à 8 semaines** pour évaluations et ateliers.

CONTENU DE LA FORMATION :

BLOC 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

BLOC 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

MODALITÉS OPÉRATIONNELLES :

Durée et organisation

- Durée : 12 mois
- Organisation : distancielle coachée, classe virtuelle ou en entreprise, montage de dossiers pro encadrés, séquences de formation et d'évaluation en entreprise, 2 séminaires prévus d'une semaine

Nombre d'heures de formation : 400 heures

Rythme alternance : 27h/ entreprise et 8h/ formation par semaine

Possibilités de valider un/des blocs de compétences :

Non

Equivalence : Oui – Bac pro

Sanction visée : Titre professionnel Conseiller de vente

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Tablette ou PC avec connexion internet (fourni par le CFA ou l'entreprise) + Matériel pour prise de notes.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

Taux de certification 2024 : ND

- **Certification de chacun des parcours d'apprentissage elearning**
- **Correction et évaluation** des travaux et exercices par le formateur
 - **Analyse mensuelle des statistiques** (taux de complétion et de réussite)
- **Évaluation tripartite** tuteur / formateur / apprenant des compétences professionnelles attendues.
- **Évaluations formelles** en cours de formation / ECF
 - **Épreuve finale de certifications**
 - **Accompagnement socioéducatif**



MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- **Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet** réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnement à partir de production(s) si prévus au référentiel d'évaluation
 - **Résultats des évaluations passées** en cours de formation
 - **Dossier professionnel** dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au référentiel d'évaluation
- **Entretien final avec le jury**

ET APRES ?

Suite de parcours :

Possibilité de poursuivre avec un :

- BTS NDRC
- BTS MCO
- TP MANAGER D'UNITE MARCHANDE

Les débouchés :

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



Taux d'insertion vers
l'emploi :
77%

Contact :

Par mail : contact@alterline.fr

Par téléphone : 0320222951

Par notre site internet : www.alterline.fr

