

Plaquette commerciale —

Titre professionnel en cours d'agrément

Titre Professionnel Conseiller de Vente

Formez-vous à un métier concret du commerce

Le **Titre Professionnel Conseiller de Vente** prépare à accueillir, conseiller, vendre et fidéliser la clientèle dans un environnement omnicanal. Cette certification professionnelle est enregistrée au RNCP sous la fiche **RNCP37098** et elle est structurée autour de **2 blocs de compétences**.

Organisation de la formation

- Jour de formation au CFA : **mardi**.
- Formation à distance : **43% du parcours**.
- Formation en présentiel : **57% du parcours**.
- Un **ordinateur est mis à disposition au centre** pour accompagner les apprenants dans leur formation.

Blocs de compétences

La formation est organisée autour de deux certificats de compétences professionnelles (CCP).

Bloc 1 — Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Ce bloc vise à développer les compétences nécessaires pour participer à la dynamique commerciale d'un point de vente : veille commerciale, gestion des flux, approvisionnement, merchandising, suivi des indicateurs et respect des règles d'hygiène et de sécurité.

Bloc 2 — Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Ce bloc permet de maîtriser la relation client, l'entretien de vente, l'argumentation commerciale, le traitement des objections, le suivi des ventes et la fidélisation dans une logique omnicanale.

Programme de formation

Le programme couvre notamment les thématiques suivantes :

- Marketing opérationnel et politique commerciale.
- Législation commerciale et droit du consommateur.
- Merchandising et valorisation de l'offre.
- Approvisionnement, gestion des stocks et inventaire.
- Règles d'hygiène, sécurité et environnement au travail.
- Calculs commerciaux et analyse des indicateurs de performance.
- Informatique commerciale, bureautique et outils de suivi.
- Communication interpersonnelle et posture professionnelle.
- Techniques de vente, écoute active et argumentation.
- Suivi client et fidélisation.
- Préparation à l'examen et à l'épreuve de synthèse.

Informations clés

- Certification : **Titre Professionnel de niveau 4**, reconnu par l'État.
- Référence RNCP : **RNCP37098**.
- Validation possible par **blocs de compétences capitalisables**.
- Formation pensée pour l'exercice du métier dans un environnement omnicanal.

Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant travailler dans la vente, aux demandeurs d'emploi, aux personnes en reconversion professionnelle et à toute personne ayant un projet d'insertion dans le commerce. Plusieurs organismes présentent ce titre comme accessible à un **large public** selon le projet et le positionnement du candidat.

Prérequis

L'accès à la formation demande généralement un niveau **classe de 1re ou équivalent**, ou un **CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3**. Une bonne connaissance du français à l'oral et à l'écrit, des bases en calcul, un intérêt pour la relation client ainsi qu'un projet professionnel orienté vers la vente constituent des prérequis importants.

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une pédagogie active alternant apports théoriques, études de cas, échanges de pratiques, quiz, mises en situation et périodes d'application en entreprise. Cette approche vise à relier les apprentissages aux réalités du terrain commercial.

Évaluations

Les modalités d'évaluation comprennent généralement des évaluations en cours de formation, de l'auto-évaluation, des mises en situation professionnelle, des questionnaires ou tests, ainsi qu'une épreuve finale devant un jury. L'examen final peut inclure une mise en situation, un entretien technique et un questionnement à partir de productions réalisées pendant le parcours.

Débouchés

Après la formation, les débouchés les plus fréquemment cités sont : vendeur, vendeur-conseil, vendeur expert, vendeur technique, conseiller clientèle, chef de rayon ou responsable de magasin selon l'expérience et le contexte d'emploi.

Poursuite d'études

Des suites de parcours sont possibles, notamment vers le **Titre Professionnel Manager d'Univers Marchand**, le **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial**, le **BTS MCO**, le **BTS NDRC**, et dans certains cas des parcours plus avancés en commerce et distribution.

Accessibilité

Des organismes de formation indiquent que leurs parcours sont ouverts aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible des parcours, locaux accessibles selon les centres et accompagnement par un référent

handicap. Les modalités précises d'accessibilité peuvent toutefois varier selon l'établissement.

Les points forts

- Alternance entre apprentissages théoriques et mises en pratique.
- Accompagnement par un **formateur expérimenté, avec plus de 10 ans d'expérience dans la vente.**
- Modalité mixte permettant de concilier souplesse et présence en centre.
- Formation orientée vers les compétences clés du commerce et de la relation client.