

TP – CONSEILLER DE VENTE

Code RNCP: 37098

Formation qualifiante

Niveau 4 - durée 6 mois

Objectif :

Validation du titre professionnel « Conseiller de vente » certifiant l'acquisition de l'ensemble des compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du métier.

Public - prérequis :

- Formation s'adressant aux personnes ayant un niveau 3 (CAP, BEP)
- Expérience validée dans le domaine cible
- Maîtrise de la langue française parlée (bonne élocution)
- Maîtrise des 4 opérations de base, de la règle de trois et du calcul de pourcentages
- Avoir réalisé une période de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP)
- Sous réserve d'en avoir les capacités professionnelles et d'en remplir les conditions administratives la formation peut être accessible à des personnes présentant des handicaps.

Méthode pédagogique :

- Formation en présentiel et en groupe s'appuyant sur une pédagogie différenciée
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Contrat pédagogique établi avec chaque stagiaire à l'entrée en formation.

Mesure des prérequis :

Une information collective, organisée environ 2 semaines avant le début de la formation, permettra de réaliser :

- Test de positionnement
- Entretien individuel de motivation

Validation :

- Obtention du titre professionnel « Conseiller de vente » 4 (anciennement IV)
- En cas de validation partielle, possibilité de repasser le bloc de compétence non validé lors d'une session suivante.



Durée :

- **826 heures à temps plein** (du lundi au vendredi, de 8h30 à 16h30)
- Durée en centre = 546 heures
- Durée en entreprise = 280 heures

Délais d'accès :

Les inscriptions à la formation doivent être finalisées au plus tard 1 mois avant le début de la session.

Ces délais peuvent s'allonger pour les publics en situation de handicap.

Modalité d'inscription :

Les candidats peuvent s'inscrire :

- En auto-inscription sur le site internet France Travail.
- En contactant notre centre par téléphone ou par mail.
- Sur KAIROS (via les conseillers FranceTravail).

Passerelles et suites de parcours :

Le titre professionnel de Conseiller de vente de niveau 4 offre de multiples possibilités de poursuite d'études :

De niveau V : Titre professionnel NTC

De niveau V : BTS NDRC, BTS MCO

De niveau VI : BUT Mention Commerce et Distribution, BUT Mention e-Commerce et marketing numérique

Débouchés :

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

SITE DE FORMATION :

FRATE Formation Conseil
11 Rue Thurel
39000 Lons-le-Saunier

CONTACTS PRESCRIPTIONS

Pilotage du dispositif : M. Bruno JOLY
03 84 47 25 90
contact@frateformation.net

MODALITÉS FINANCIÈRES

Formation pouvant être prise en charge par :

- Le Conseil Régional de Bourgogne-Franche-Comté et le Fonds Social Européen (dans ce cas aucune participation financière n'est demandée aux stagiaires)
- Un OPCO
- Votre CPF
- Ou sur fonds propres (tarif communiqué sur devis)



COFINANCÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES

CERTIFICATION : TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

CERTIFICATEUR : MINISTÈRE DU TRAVAIL, DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

RNCP : RNCP37098 - NIVEAU 4 - ENREGISTREMENT AU JOURNAL OFFICIEL 13/10/2022 - ÉCHÉANCE LE 25/01/2028

FRATE FORMATION CONSEIL EST AGRÉÉ PAR LA DREETS BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ POUR LA PRÉPARATION ET L'ORGANISATION DES SESSIONS D'EXAMEN.

PROGRAMME

Module 1 : Accueil – Découverte de l'action de formation et du cadre d'emploi

- *Présentation de chaque AT, du livret de formation ainsi que des modalités de la session de validation*
- *Présentation des périodes de stage et des objectifs à conduire lors des immersions en entreprises*
- *Définition du cadre de la fonction au moyen de la fiche métier (avantages et contraintes du métier)*

Module 2 : 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 3 : 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*

Module 4 : Acquisition et développement des soft-skills (ressources comportementales)

- *Apprentissage des Savoir-être professionnels*
- *Passation du test PerformanSe (outil d'évaluation des comportements motivations en milieu professionnel)*
- *Travail sur la posture pour l'atteinte d'objectifs personnels et professionnels en maîtrisant ses émotions, favorisant l'écoute attentive...*

Module 5 : TRE - Techniques de Recherche d'Emploi

- *Acquérir les techniques de base pour valoriser son profil*
- *Disposer d'outils de représentation efficaces en adéquation avec le marché visible et caché de l'emploi*
- *Savoir utiliser les réseaux sociaux professionnels et applications digitales*

Module 6 : Immersion en entreprise

- *Élaboration d'une convention de stage tripartite (stagiaire, employeur et organisme de formation)*
- *Réalisation d'une période de stage pratique permettant la mise en application des acquis de formation*
- *Visite du stagiaire par le formateur référent et rencontre avec le tuteur*
- *Élaboration du document de suivi du stage et détermination des pistes de progrès à conduire.*

Module 7 : Session d'examen pour l'obtention du Titre Professionnel « Conseiller en vente »

- *Épreuve de synthèse : Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet*
- *Entretien Technique : Entretien désynchronisé de l'épreuve de synthèse*
- *Entretien final*

Module 8 : Bilans (intermédiaire et final)

- *Bilans réalisés en présence d'un représentant du Conseil Régional et des prescripteurs (France Travail, Cap Emploi, Mission Locale...)*
- *Restitution par chaque stagiaire de son vécu en formation*