Commerce

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)
• La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. *Pour étudier les aménagements possibles, contactez-nous.*

Durée :
• **826 heures à temps plein**
• Durée en centre = 546 heures
• Durée en entreprise = 280 heures

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.

Modalité et délais d'inscription :
Les candidats peuvent s'inscrire :
• En auto-inscription sur le site internet France Travail.
• Sur KAIROS (via les conseillers FranceTravail).
Les inscriptions à la formation doivent être finalisées au plus tard 1 mois avant le début de la session.

Modalités d'accès :
Une information collective, organisée environ 2 semaines avant le début de la formation, permettra de réaliser :
• Test de positionnement
• Entretien individuel de motivation

Délais d'accès :
Entrée en formation sous 2 à 8 semaines selon le financement.
Ces délais peuvent s'allonger pour les publics en situation de handicap.

Modalités d'évaluation :
- Mise en situation professionnelle (2 h) : sujet tiré au sort dans l'univers choisi (réception de marchandises, opération promotionnelle, entretien de vente et suivi d'une réclamation.
- Entretien technique (30 min) : analyse d'un tableau de bord et plan d'actions.
- Questionnement sur productions (1 h 10) : présentation d'un diaporama et de fiches « produit » réalisés en amont.
- Entretien final (15 min) : échange sur le dossier professionnel.

Validation :
La formation prépare au titre professionnel Conseiller de vente (niveau 4). Le titre se compose de 2 certificats de compétences professionnelles (CCP). Chaque CCP peut être validé séparément, ce qui permet d'obtenir une validation partielle en cas d'échec au titre complet.
En cas de validation partielle, possibilité de repasser le bloc de compétence non validé lors d'une session suivante.

Passerelles et suites de parcours :
Niveau 5 : Titre professionnel NTC
Niveau 5 : BTS NDRC, BTS MCO
Niveau VI : BUT Mention Commerce et Distribution, BUT Mention e-Commerce et marketing numérique
Pistes d'orientation issues de l'ONISEP, non garanties depuis le TP Conseiller de vente. Prérequis à vérifier auprès de chaque établissement.

Débouchés :
• Conseiller clientèle
• Vendeur expert
• 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

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE, NIVEAU 4.
CERTIFICATION ENREGISTRÉE AU RNCP : CODE RNCP37098, ENREGISTREMENT LE 13/10/2022, VALIDE JUSQU'AU 25/01/2028
CERTIFICATEUR : MINISTÈRE DU TRAVAIL, DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
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 (CCP)

- *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 (CCP)

- *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 efficients 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 tri partite (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*