



### Objectifs

Cette formation va vous permettre de mieux comprendre un métier pour l'exercer en boutiques, sur des zones commerciales pour des enseignes dans le prêt-à-porter, la décoration, la culture et les jeux, le multimédia, l'alimentaire... Partout où il y aura besoin de d'apporter un conseil pour répondre à un besoin clients. L'apprentissage de fondamentaux et de règles en centre de formation vont vous permettre d'acquérir ces compétences métiers du référentiel avec une équipe de formateurs professionnels. La formation va vous permettre de mieux comprendre votre futur environnement de travail :

- Les contrôles de réception et de marchandises
- Suivre un plan d'implantation
- Trier ses déchets et suivre la politique RSE interne
- Être capable de faire un plan de découverte de besoin
- Connaître chaque détails et particularités des produits de son univers marchand
- Accueillir, diriger et renseigner un client en magasin
- Avoir une posture verbale et non verbale adaptées
- Représenter son enseigne et promouvoir la fidélisation auprès de ses clients

### Programme de la formation

Les compétences du conseiller de vente incluent des connaissances techniques sur les produits et services de l'enseigne. Il doit présenter de manière convaincante leurs caractéristiques et avantages, maîtriser les techniques de vente et gérer les objections des clients. L'analyse des besoins, le conseil personnalisé, la veille commerciale et une écoute attentive sont essentiels. Enfin, il fidélise les clients de manière proactive avec des actions ciblées.

#### CCP1 - 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.

#### CCP2 - 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.



#### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public



#### PRÉ-REQUIS

Avoir le niveau 3 (CAP/BEP)  
Compétences en communication orale et écrite ainsi qu'en bureautique



#### DURÉE

**En centre** : 490 heures  
**En entreprise** : 280 heures



#### COÛTS ET FINANCEMENTS

**Vous êtes Demandeur d'Emploi** :  
Formation financée par les financeurs publics selon les territoires  
**Vous êtes salarié.e** : Contactez nous



#### NOMBRE DE STAGIAIRES

Limité à 15 personnes



#### SANCTION/DIPLÔME

Titre Professionnel du Ministère du Travail de niveau 4 reconnu au RNCP sous le numéro RNCP37098 et enregistré le 25-01-2023  
Validation possible par bloc de compétences

## Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente Niveau 4

### Débouchés / Métiers

#### Poursuite d'études :

Titre Professionnel d'Assistant(e) Manager d'Unité Marchande de niveau 4

#### Métiers :

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

#### Évolution possible :

Responsable des ventes, responsable de rayon, responsable d'un point de vente ou responsable de boutique spécialisée.

### Modalités de recrutement

- Participation à une réunion d'information collective
- Tests de validation des pré-requis et entretien de motivation

### Méthodes pédagogiques

- Méthodes affirmatives, interrogatives, Ludopédagogie, de découvertes, participatives sur l'ensemble du référentiel du titre (banque diAfpa « REAC Conseiller de vente »)
- Étude de cas et préparation des « fiches produits en rapport avec le lieu de stage + un Powerpoint (26 à 30 diapos sur des compétences précises en rapport avec le TP)
- 2 Périodes de stage d'une durée de 4 semaines chacune Grandes et moyennes surfaces spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité
- Travaux de groupe, jeux de rôle, évaluation en cours de formation et préparation à l'examen
- Plateforme de formation digitale (FOAD)

### Modalités d'évaluation

À 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 :

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation
- un Dossier Professionnel (DP)
- une mise en situation professionnelle (sketch de vente sur des fiches produits du lieu de stage du candidat élaborées en amont du TP)
- un entretien technique et final avec le jury (sur le Powerpoint du candidat préparé en amont de l'épreuve de la session du TP).

### Accessibilité

Si vous êtes reconnu.e « Travailleur Handicapé », nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur votre projet. Contactez notre référent handicap à l'adresse suivante [handicap@adapeco.com](mailto:handicap@adapeco.com)



**Ressource Handicap Formation**



### En quelques chiffres\*



**82% TAUX DE RÉUSSITE**



**93% TAUX DE SATISFACTION**



**? TAUX D'INSERTION**

\*Chiffres mis à jour chaque année en mars