



RNCP 37098 - date d'échéance de l'enregistrement : 25.01.2028
Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion

Programme de la formation

Le **Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente** se prépare en **13 mois** et comprend **2 modules** d'enseignements professionnels liés aux objectifs de la formation.

Objectifs pédagogiques

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal,
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

Alternance

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Modalités et délai d'accès

Modalités

- Réunion d'information collective
- Test de positionnement
- Entretien individuel et/ou collectif
- Immersion en entreprise
- Dossier d'inscription

Délai d'accès

Entrée possible tout au long de l'année.

Contactez-nous au 09.81.46.45.86 pour connaître nos dates d'entrée en formation.

TTP

TITRE PROFESSIONNEL Conseiller(ère) de Vente

Niveau 4

PRÉSENTIEL - DISTANCIEL
E-LEARNING

Durée

13 mois - 406 heures de cours

Rythme de l'alternance

1 jour de cours par semaine, le reste du temps en entreprise.

Pré-requis

Niveau classe de 1ère ou équivalent.
CAP/BEP/Titre Professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle.

Financement

- Formation financée et rémunérée.
- Formation éligible au CPF.

Modalités d'évaluation

- Évaluation en cours de formation
- Préparation d'un dossier professionnel
- Épreuve orale devant un jury

Vous souhaitez intégrer cette formation ? Envoyez votre CV à
recrutement@formavenir-et-recrutement.com



Programme de la formation

Module 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.

Module 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 pédagogiques

- Face à face pédagogique
- Pratiques professionnelles
- Intervention de professionnels
- Mise à disposition d'outils informatiques

RÉSULTATS

82%

de réussite à l'examen en 2024



Formavenir et Recrutement s'engage à favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap dans nos programmes de formation en alternance.

Perspectives et débouchés

Type d'emplois accessibles

- Conseiller(ère) clientèle
- Vendeur(euse) conseil
- Vendeur(euse) technique
- Vendeur(euse) en magasin

Poursuite d'études

Ce Titre Professionnel a pour objectif l'insertion professionnelle mais une poursuite d'études est envisageable.

Exemples de formations

Proposées par Formavenir et Recrutement :

- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

Accessibilité PSH

Pour les personnes en situation de handicap :

- Un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leurs parcours.

Pour les informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référente TH :

Marie-Line Kubka - 0662294434

marie-linek@formavenir-et-recrutement.com

Une question ?

Contactez-nous



Retrouvez toutes nos formations sur
formavenir-et-recrutement.fr

