

# Conseiller de vente

## TITRE PRO Conseiller de vente RNCP37098

Le titulaire du **Titre Professionnel Conseiller de Vente** est un professionnel du commerce de détail chargé d'accueillir, d'accompagner et de conseiller les clients dans leurs achats.

Il met en valeur les produits, assure la gestion du point de vente et contribue au développement du chiffre d'affaires en garantissant une expérience client positive.

Polyvalent(e) et à l'écoute, il participe à la fidélisation de la clientèle, gère les stocks, encaisse les ventes et applique les techniques commerciales adaptées à chaque situation.

Le conseiller de vente est un acteur essentiel de la performance commerciale et de l'image de l'entreprise.

Il peut devenir vendeur spécialisé, conseiller clientèle, employé commercial, animateur de rayon ou encore adjoint responsable de magasin.

### >TYPE DE FORMATION

- En alternance : Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
- Fonds propres

### >OBJECTIFS

Former des professionnels capables d'assurer la vente et le conseil client en maîtrisant les techniques commerciales et les outils de gestion du point de vente.

### >MÉTIERS VISÉS

Les métiers visés relèvent de la fonction commerciale et de la distribution :  
vendeur(se) conseil, conseiller(ère) de vente, employé(e) commercial(e), vendeur(se) spécialisé(e), adjoint(e) responsable de magasin, hôte(sse) de caisse, démonstrateur(trice)...  
et par la suite : responsable de rayon, chef de secteur ou responsable de boutique.

### >PRÉ REQUIS / PUBLIC

**Contrat de professionnalisation:** à partir de 16 ans

**Contrat d'apprentissage:** Jeunes de 16 à 30 ans, sans conditions d'âge pour les personnes bénéficiaires d'une RQTH. Reconversions professionnelles via le CPF ou le CIF.

**Formation continue:** Tout public

- Aucun diplôme pré-requis
- Une expérience en vente est un plus
- Bonne qualité relationnelle

### >QUALITÉS

- Aimer le contact client et le travail en équipe.
- Être souriant(e), dynamique et à l'écoute.
- Avoir le sens du service, de l'organisation et de la rigueur.

### >COÛT DE LA FORMATION

**Alternance :** Prise en charge OPCO (aucun frais pour l'apprenant).

**Continue :** sur devis.





# Titre pro Conseiller de vente

## >PROGRAMME

- Enseignement professionnel :
  - Accueil, conseil et fidélisation client
  - Mise en valeur des produits
  - Gestion des ventes et encaissements
  - Développement de la performance commerciale
  - Utilisation des outils numériques du commerce
- Enseignement transversal :
  - Communication professionnelle
  - Techniques de vente et de négociation
  - Gestion des stocks et merchandising

## >RYTHME / DURÉE

Formation sur 1 an

- En alternance : 2 jours en cours / 3 jours en entreprise
- Environ 460h de formation selon le contrat et le rythme d'alternance

## >VALIDATION DE LA FORMATION

Diplôme du ministère du travail de niveau IV

Session de validation du titre professionnel conseiller de vente :

Mise en situation professionnelle à l'issue de la formation.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi.

## >POURSUITE D'ÉTUDES

Le titre professionnel permet d'accéder à des formations de niveau supérieur, telles que le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial ou le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) en alternance.

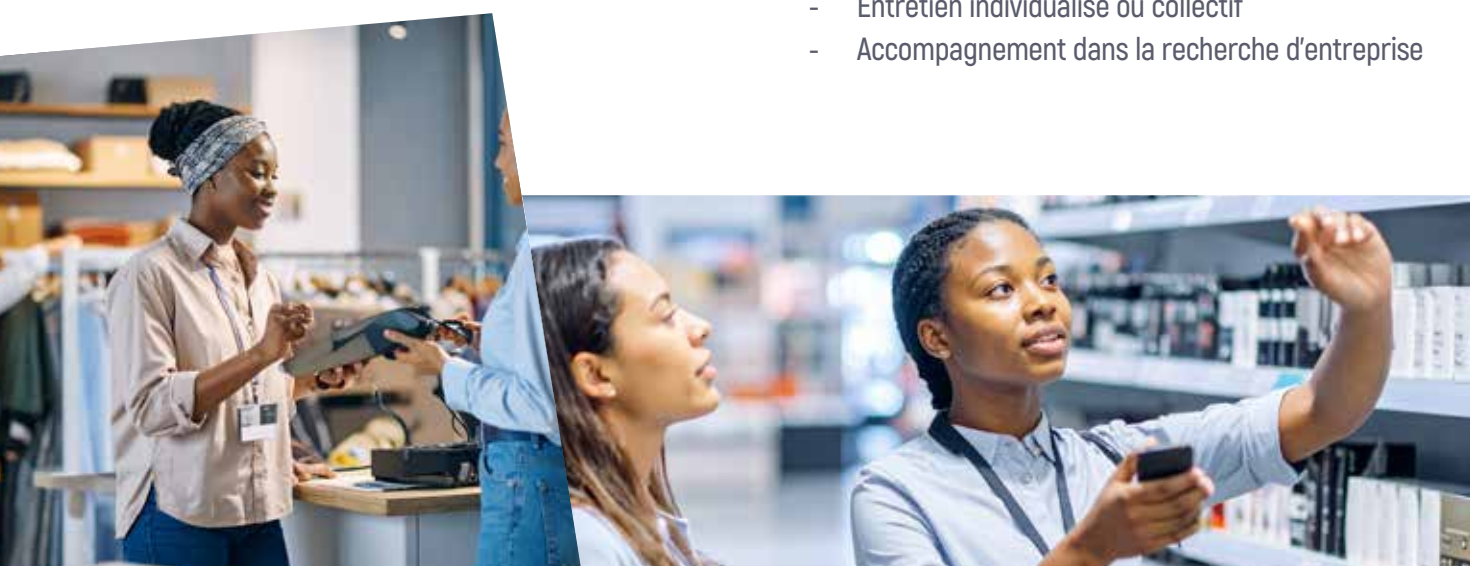
Il favorise également l'évolution vers des postes de responsabilité dans le commerce ou la grande distribution.

## >NOS SPÉCIFICITÉS

- Accompagnement personnalisé et suivi en entreprise
- Formateurs issus du commerce et de la distribution
- Mises en situation de vente réelles
- Accompagnement public en situation de handicap et sportifs de haut niveau
- Réseau de partenaires et plateforme de simulation de vente

## >DÉMARCHES

- Dossier de candidature
- Tests de positionnement
- Entretien individualisé ou collectif
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



## CONTACT

10 Allée Jean Dubuffet, Bat. 6, 33130 Bègles

<https://campus-sv.fr> - [secretariat@campus-sv.fr](mailto:secretariat@campus-sv.fr) - 05 32 74 05 74

Siège social : 47 rue des Sablières - CS 21236 - 33074 Bordeaux Cedex