PARCOURS DIPLÔMANT - TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Formation certifiante

# Conseiller de vente - Contrat en alternance

Types d'emplois accessibles : Conseiller clientèle,vendeur expert,vendeur technique,vendeur en atelier de découpe,vendeur en magasin,magasinier vendeur.

## DURÉE DU CONTRAT

Durée recommandée : 11 mois environ

## ALTERNANCE RECOMMANDÉE

1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise

## POUR QUI ?

Tout public

## MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

## VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de conseiller de vente.Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.
Pour connaitre les détails de cette certification, consultez France Compétences

## PRIX

Nous consulter 3936 Service gratuit + prix appel

RÉFÉRENCE AFPA
13899

CODE RNCP
37098

CODE DIPLOME
46T31203

## RÉSULTATS

Données 2025

85% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

## ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

## ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

- information collective ou individuelle,

Commerce - vente - distribution

## VOTRE FORMATION

## PRÉREQUIS

Entretien préalable

## OBJECTIFS

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

## PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

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

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

Session d'examen

## ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de parcours :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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
- Utiliser les techniques et les technologies d'information en lien avec son activité
- Utiliser les sources d'informations professionnelles
- Utiliser les médias et les outils numériques à disposition
- Assurer une veille sur les produits et services de l'unité marchande
- Identifier les méthodes de veille informationnelle
- Effectuer une réception de marchandise
- Ranger, préparer les produits pour la vente
- Effectuer une préparation de commande client
- Utiliser les outils numériques permettant de suivre les flux marchandises en magasin
- Participer aux inventaires

Document non contractuel téléchargé le 16/07/2026 contenu mis à jour le 26/04/2024

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

- point sur vos acquis,
- entretien individuel

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

## INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences ( https://www.francecompetences.fr ) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation),pour accéder à des informations sur la certification,en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

## QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée,ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

- Assurer la manutention des produits en respectant la sécurité des personnes et des biens
- Maintenir une implantation conforme et une présentation attractive
- Utiliser le matériel de présentation approprié
- Assurer au quotidien l'aspect marchand des linéaires et de la surface de vente

En milieu de parcours :

- Analyser ses performances de manière réaliste
- Identifier et proposer les mesures correctives à mettre en place
- Repérer les évolutions, révolutions du marché
- Utiliser les outils de suivi d'activité et de résultats de l'unité marchande
- Compléter régulièrement ses tableaux de bord
- Veiller à son image de marque
- Réaliser un argumentaire
- Réaliser un elevator pitch
- Prospecter sur les réseaux
- Réaliser une démonstration
- Prendre des notes exploitables au cours d'un entretien
- Appliquer les conditions générales de vente de l'unité marchande
- Analyser un entretien de vente
- Améliorer ses performances

En fin de parcours :

- Rédiger un compte rendu d'une vente client
- Identifier la cause des réclamations
- Utiliser les outils d'aide à la performance
- Mener un entretien dans le cadre d'un suivi clientèle, d'un traitement de réclamation ou d'un litige
- Identifier le potentiel du client et mener les actions correspondantes
- Relancer le prospect ou le client
- Mener un entretien dans le cadre d'une action de fidélisation
- Réaliser un argumentaire
- Mettre en place une offre commerciale de fidélisation ou de réactivation de compte

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;
Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires

Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

## LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Formation complémentaire de niveau 4 (bac technique) : Assistant manager d'unité marchande (réf. produit 04394).Formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) : Manager d'unité marchande (réf. produit 05272).En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

Document non contractuel téléchargé le 16/07/2026 contenu mis à jour le 26/04/2024



Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes Établissement public à caractère industriel et commercial • Tour Cityscope, 3 rue Franklin, 93100 Montreuil 824 228 142 RCS BOBIGNY