



Titre professionnel

Conseiller de vente*

Niveau IV (Bac)

*Programme construit à partir du Référentiel Activités Emploi
Compétences TP-00520 et de la fiche RNCP37098(certification
enregistrée le 17/10/2022 par le ministère du travail)*



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€
13 rue Henri Ducy et rue du Docteur Guindey-Résidence Les Arcades 27000 Évreux – tél 07 44 95 95 43
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI : 9741749H
MAJ 11/2024



Pré requis de la formation

- Tout public maîtrisant les savoirs de base
- Tout public maîtrisant les outils numériques
- Tout public titulaire d'un niveau 3 dans le cadre d'un cursus initial

Objectifs de la formation

→ Aptitudes

Capacité d'appliquer un savoir, d'utiliser un savoir-faire pour réaliser des tâches et résoudre des problèmes.

→ Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation au titre professionnel Conseiller de vente, les apprenants seront capables de :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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 et modalités d'accès à la formation

→ Publics concernés

- Public en contrat d'apprentissage.
- Public ayant un projet de création d'entreprise

→ Positionnement

- Questionnaire de positionnement
- Entretien individuel de 30 min

→ Modalité d'accès

Pour toutes candidatures à la session de formation en cours ou celle à venir, référez-vous à notre :

- Messenger → Concept Formation - Évreux
- Site web → <https://conceptformation-evreux.fr/>

Modalités d'organisation de la formation

Lieu de la formation	<ul style="list-style-type: none">• 13 rue Henri Ducy et rue du Docteur Guindey- Résidence Les Arcades 27000 Évreux
Durée de la formation	<ul style="list-style-type: none">• 24 mois - 875 heures de formation en centre
Participants	<ul style="list-style-type: none">• 8 à 12 stagiaires par session
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Formation en présentiel• Méthode pédagogique adaptée au public d'adulte
Organisation pédagogique/ Rythme de formation	<ul style="list-style-type: none">• En centre avec période en entreprise.
Délais d'accès	<ul style="list-style-type: none">• La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de la formation. Elle prend terme 15 jours après le démarrage de la formation.
Délais d'annulation	<ul style="list-style-type: none">• Toute annulation par l'apprenti doit être communiquée par écrit moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation.
Tarifs	<ul style="list-style-type: none">• Aucune participation du stagiaire si la formation est suivie dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dans le cas contraire voir les modalités en centre de formation.
Mode de financement	<ul style="list-style-type: none">• OPCO (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Contenu de la formation

Le contenu de formation est composé de 2 modules de compétences permettant d'accéder au titre professionnel :

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	<ul style="list-style-type: none">• Assurer une veille professionnelle et commerciale• Participer à la gestion des flux marchands• Contribuer au merchandising• Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	<ul style="list-style-type: none">• 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

Moyen et méthodes pédagogique

Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Méthode active et adapté à un public d'adultes d'alternants, théorie et pratique (mise en situation réelle de travail)• Échanges et interaction constructives• Des exemples et des études de cas permettent de préparer aux situations de travail
Les moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Salles de cours équipées et proposant un cadre de travail idéal• Ordinateur, imprimante, wifi, clé USB.
L'équipe pédagogique	<ul style="list-style-type: none">• Assistante pédagogique : prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours.• Le formateur référent du dispositif : il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

Modalités d'évaluation

L'évaluation de la progression	Un test d'évaluation est réalisé en début de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée. Ce même test sera à nouveau réalisé en fin de formation afin de mesurer les acquis de formation.
L'évaluation continue	L'évaluation continue des acquis se fait sous forme de contrôle continu pour chaque objectif de la formation sous les formes suivantes : <ul style="list-style-type: none">↳ Évaluation formative et/ou sommative↳ Évaluation pédagogique (mise en situation au cours des séances de formation)
Possibilité de valider un ou des blocs	Le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre.

Validation à la fin de la formation

→ Certification préparée

- Certificateur /Valideur : Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social
- Certification préparée : Titre Professionnel Conseiller de vente
- Niveau de sortie : Niveau IV (Bac)

→ L'évaluation en fin de formation

À l'issue de la formation, le stagiaire passera son examen final d'une durée de 3h55 dans un centre valideur.

Les compétences des candidats à issus de la formation sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle d'une durée 2h00 et d'un entretien technique de 30 minutes
- D'un questionnaire à partir de production qui se déroule à l'issue de l'entretien technique d'une durée de 01h10
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- D'un entretien final de 15 min durant lequel le jury échange sur le dossier professionnel et évalue la représentation que se fait le candidat de l'emploi et des comportements professionnels induits.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Équivalence, passerelles, suite de parcours

Équivalence : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP37098

Passerelle : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP37098

Suite de parcours :

Titre Professionnel Manager d'unité marchande (MUM)



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€
13 rue Henri Ducy et rue du Docteur Guindey-Résidence Les Arcades 27000 Évreux – tél 07 44 95 95 43
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI : 9741749H
MAJ 11/2024



Débouchés

→ Secteurs d'activités :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros

→ Type d'emplois accessibles :

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

→ Taux d'insertion*

Année d'obtention de la certification	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	77	64	54

*Données issues des statistiques fournies par France Compétence

Indicateurs de résultats

- Taux de présentation à l'examen

Apprenants en cours de formation

- Taux de réussite

Apprenants en cours de formation.

- Taux de satisfaction :

Apprenant en cours de formation

- Statistiques nationales pour les années scolaires 2022-2023 et 2023-2024 cumulées

InserJeunes mesure l'emploi salarié en France : les emplois publics, non-salariés et à l'étranger ne sont pas comptabilisés.

Ci-dessous le lien menant vers les chiffres correspondant à la formation :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31203\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31203$TH4-T)

Contacts

Tél : 07 44 95 95 43

 : conceptformationpro.evreux@gmail.com

Page Facebook : <https://www.facebook.com/profile.php?id=61558607742646>

Site Web : <https://conceptformation-evreux.fr/>

Accessibilité PSH : Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€
13 rue Henri Ducy et rue du Docteur Guindey-Résidence Les Arcades 27000 Évreux – tél 07 44 95 95 43
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI : 9741749H
MAJ 11/2024

