



TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Contactez-nous

📍 4 Rue Leonus Bénard - ZI Les Sables - 97427 Etang Salé

✉ recrutement@reunion-apprentissage.fr

ALTERNANCE ET APPRENTISSAGE



RunApp
CONSEIL - FORMATION
ACCOMPAGNEMENT





À l'issue de la formation, les apprenants disposeront des compétences nécessaires pour accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle, contribuer à la performance commerciale et représenter l'image de l'unité marchande dans un environnement omnicanal.

OBJECTIFS GLOBAUX :

- ✓ Former les apprenants aux métiers visés par le diplôme
- ✓ en leur permettant d'assurer la vente de produits et de services associés qui nécessitent des conseils techniques et des démonstrations

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Adopter une posture d'expert-conseil pour analyser les besoins des clients.
- ✓ Maîtriser l'argumentation individualisée, la négociation et le traitement des objections.
- ✓ Participer à la tenue et à l'animation du rayon pour optimiser les résultats.
- ✓ Intégrer les réseaux sociaux dans la relation client et veiller à l'e-réputation de l'enseigne

NIVEAU :

→ IV (BAC)

DURÉE :

→ 1 journée de formation par semaine *

**des semaines de regroupement à prévoir pour respecter la réglementation*

→ 436 heures

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Blended – Learning : 80% présentiel / 20% en E-Learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Pour la validation définitive l'entrée en formation, l'enregistrement d'un contrat en alternance et la signature d'une convention sont nécessaires.

Pour toutes démarches administratives, contactez RunApp Entrées et sorties permanentes.

Entrées à plus ou moins 3 mois après la signature du contrat.

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES



Pour qui

- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion
- Jeunes de 16 à 29 ans dans le cadre de l'apprentissage



Pré-requis

- Niveau CAP/BEP ou expérience professionnelle dans le commerce souhaitée
- Avoir une entreprise d'accueil
- Aptitudes relationnelles, sens du service client
- Absence de contre-indication médicale

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Test de positionnement /Entretien en CFA
- Coaching et accompagnement
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Stage d'immersion
- Etude de dossier apprenant

CONTENU DE LA FORMATION

Compétences transversales

- Communiquer efficacement
- Respecter les règles et procédures
- Utiliser les outils numériques professionnels

Bloc 1 – Contribuer à l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Mettre en œuvre le merchandising
- Analyser ses performances commerciales

Bloc 2 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande
- Conseiller le client et conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi des ventes
- Contribuer à la fidélisation client

Pour plus d'informations consultez la fiche France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Accompagnement personnalisé : entretien individuel, visite entreprise
- Entretien pédagogique de démarrage jusqu'à la certification
- Démarche inductive combinant méthode active basé sur les situations professionnelles, partage d'expérience en entreprise



COÛT DE LA FORMATION

Aucun frais scolarité pour l'alternance.

Formation éligible à la prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences

RESSOURCES & MOYENS

Salle de cours

Plateforme E-Learning et espace de partage en ligne accessibles 24h/24

Matériel informatique et multimédia / Réseau haut débit

Livret d'accueil et d'apprentissage

Référentiel de formation / Référentiel de certification

Vidéo de mise en pratique

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

QUALITÉ ET SATISFACTION

Session en cours, résultats à venir.

DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de Réunion Apprentissage

Contact : accueil@reunion-apprentissage.fr / 0692 57 54 11

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

A l'issue de la formation les candidats doivent maîtriser l'ensemble des champs de compétences vues en formation et en entreprise.

Modalité d'obtention

Mise en situation professionnelle qui reconstitue une situation de travail rencontrée couramment par un conseiller de vente : l'évaluation est centrée sur la maîtrise des acquis professionnels. Résultats aux évaluations réalisées en cours de formation (sauf pour la VAE) Entretien final avec le jury composé de professionnels pour vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences.

Détails sur la certification

Débouchés :

Le titre professionnel de Conseiller de Vente concerne différents secteurs d'activités. Il permet d'accéder à différents types d'emploi :



Suite de parcours : TP Manager d'Unité Marchande (RNCP38430)

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

Titre professionnel Conseiller de Vente (CV)

Niveau 4 (niveau BAC)

Possibilité d'évaluation partielle

ÉVALUATION DE L'ACTION

Évaluation de l'action : bilan intermédiaire et final.

Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Réunion d'information, entretiens de positionnement, formation accessible aux personnes en situation de handicap voir notre référent : denis.dailly@reunion-apprentissage.fr

FORMACODE

34566 : Vente distribution **34502** : Vente spécialisée

CODE ROME

D1106 - Vente en alimentation, **D1210** - Vente en animalerie, **D1214** - Vente en habillement et accessoires de la personne, **D1209** - Vente de végétaux, **D1211** - Vente en articles de sport et loisirs, **D1212** - Vente en décoration et équipement du foyer