



Diplôme de Niveau 4
RNCP37098

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE (TP CV)



LE CONTEXTE

PUBLIC CONCERNÉ

Accessible au public âgés entre 16 et 29 ans pour un contrat d'apprentissage en alternance.

PRÉREQUIS

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Possibilité d'intégrer une session d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois avant ou après la date de la rentrée, sous réserve de place(s) disponible(s), de la signature du contrat d'apprentissage et de la convention de formation.

TARIFS

Le financement de la formation en apprentissage est assuré par l'OPCO (Opérateur de compétences) auquel est rattachée l'entreprise qui emploie l'apprenti.

RECRUTEMENT

- Entretien individuel et test de positionnement : prise en compte de l'expérience antérieure, du niveau initial et des objectifs à atteindre ;
- Mise en relation avec des employeurs potentiels : aide à la recherche d'un contrat ;
- Etablissement d'un contrat d'apprentissage et planning adapté à la formation.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE LA FORMATION

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

MÉTIERS VISÉS

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

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

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller clientèle ;
- Vendeur expert ;
- Vendeur conseil ;
- Vendeur technique ;
- Vendeur en atelier de découpe ;
- Vendeur en magasin ;
- Magasinier vendeur.

MODALITÉS DE LA FORMATION



Durée : 20 mois (595 h)
Du 04/03/2024 - Au 27/10/2025



Rythme : 1 journée
De formation par semaine.
4 jours en entreprise.
Quelques périodes de regroupements.



Lieu : Saint-Denis
14, Rue Mazagran
97400 Saint-Denis



Rentrée : Mars
Possibilité d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois avant ou après la date de la rentrée



Accessibilités aux PSH

Les locaux sont garantis accessibles aux PMR. Autres handicaps, nous contacter pour mise en place de moyens complémentaire. Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.



Contact

06 92 05 09 69
contact@erfp.re

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

Accueil, présentation des objectifs, distribution des livrets d'apprentissage, connaissance de l'environnement professionnel
7 heures

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

266 heures

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

259 heures

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.

Évaluations En Cours de Formation (ECF)

14 heures

Prévention des Risques liés à l'Activité Physique (PRAP)

14 heures

Certificat du Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

14 heures

Révisions - Examens

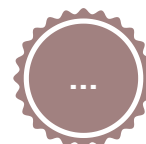
21 heures



TAUX DE SATISFACTION
A définir le 27/10/2025



TAUX DE RÉUSSITE
A définir le 27/10/2025



TAUX D'INSERTION
A définir le 27/10/2025

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis + périodes d'application pratique ;
- Dossier Professionnel (DP) + Evaluation en Cours de Formation (ECF) ;
- Mise en situation professionnelle + Entretien technique + Questionnement à partir de production(s) + Entretien final.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement personnalisé. Plateau technique dédié.
Des salles polyvalentes avec documents écrits, diaporama, supports audio et visuels, outils multimédias.