



## CONSEILLER(ERE) DE VENTE

### Objectif de la formation

Obtenir une qualification dans les métiers de la vente par le Titre professionnel Conseiller de Vente (CV)

### Objectifs pédagogiques

- 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.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente

### Durée et dates

455 heures sur 12 mois

Entrées en formation tout au long de l'année

### Public visé

Jeune 18-29 ans

### Prérequis

Détenir un goût pour la relation client - Ne pas avoir de contre-indication au port de charges - Accepter les horaires décalés

### Modalités d'accès

Dossier de candidature  
Test de positionnement & Entretien de motivation

### Nombre de stagiaires : 15

### Débouchés

Vendeur-se expert · conseiller-ère de vente

### Lieu de la formation

Schiltigheim

### Accessibilité handicapé

Oui

### Contenu de la formation

#### CCP - 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

#### CCP - 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

### Application en entreprise

### Modalité et Type de formation

Formation en alternance

Formation diplômante

Acquisition et développement des compétences

### Méthode(s)

Pédagogie active et participative - Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques

### Outils & ressources

Magasin Pédagogique - Plateforme LMS - Supports de cours

### Modalités d'évaluations

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

### Validation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Conseiller de Vente » – Ministère du Travail - Niveau 4 RNCP37098

### Equivalence

Bac

### Passerelle - Suite de parcours

Titre Professionnel Ministère du Travail « Manager d'unité marchande » - niveau 5  
BTS MCO Manager Commercial Opérationnel – niveau 5

### Financement de la formation

Montant env. 6500 € Pris en charge par les OPCO.

MAJ 2024-01-30

### + D'INFOS

[candidature@filea.eu](mailto:candidature@filea.eu)

03 88 15 58 68

[www.filea-formation.com](http://www.filea-formation.com)