



EN 2023 DEVENEZ



Conseiller·ère
DE VENTE

Titre Professionnel du Ministère du Travail
NIVEAU 4

Conseiller·ère de Vente

Titre Professionnel du Ministère du Travail de Niveau 4



La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

INTRODUCTION

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.

S'il le souhaite, le titulaire pourra prolonger sa formation pour obtenir le TP Management des Unités Marchandes

Qui ?	Demandeur.euse d'emploi, salarié.e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de – de 26
Délai d'accès à la formation	Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.
Objectifs	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
Durée de parcours de formation	630 heures
Métiers possibles suite à la formation	Le titulaire du TP pourra être conseiller·ère clientèle, vendeur·euse expert·e, vendeur·euse conseil, vendeur·euse technique, vendeur·euse en atelier de découpe, vendeur·euse en magasin, magasinier·ère vendeur·euse
Tarifs	Formation accessible à partir de 5,98€ / heure
Modes de financement possibles	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (Pôle Emploi, Agefiph, Région, privé...)
Accessibilités et services	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptation du poste en formation et en entreprise selon RQTH. Tiers temps supplémentaire lors des sessions d'examen Nos centres disposent de places de parking et sont accessibles en transport en commun. Ils vous proposent des espaces dédiés à la restauration du midi. D'autres solutions de restauration sont accessibles à proximité

Taux de réussite	Taux de satisfaction
100% (VCM en 2022)	75%

BC 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Modules

La veille professionnelle et commerciale
La gestion des flux marchands
Le merchandising
L'analyse de ses performances Commerciales

BC 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Modules

Les éléments de valorisation de son image
Les éléments de représentation de son entreprise
L'entretien de vente
Le suivi des ventes
La fidélisation

STAGE OBLIGATOIRE

MODALITÉS, MOYENS, MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou hybride avec distanciel (visio, classe virtuelle, e-learning...)
Formation collective ou individualisée
Accompagnement personnalisé

Salles de formation équipées
Ressources multimédia

Plate-forme de formation digitale
Apports théoriques en salle, autoformation tutorée, études de cas
Application en période d'immersion en entreprise



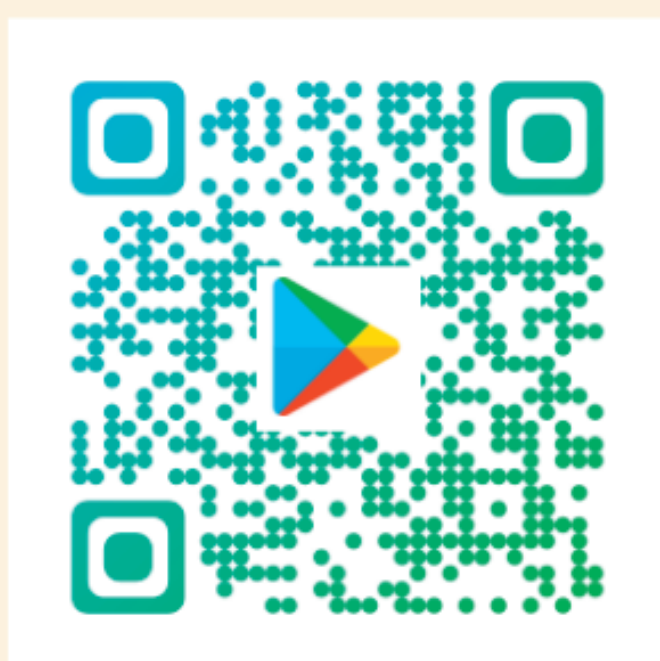
EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateur.rice.s pour adultes du métier et formé.e.s à la pédagogie pour adultes
Responsable d'activité
Référent.e Handicap et Egalité femme homme

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation régulière des acquis en cours de formation
Évaluation des périodes d'immersion en entreprise avec le.tuteur.trice.
Examens blancs
Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury
Attestation de formation
Évaluation de la formation par le.la participant.e

TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION



CODE CONNEXION
45803774



PRENEZ RDV EN LIGNE



POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

À BREST

3 rue Edouard Belin – 29200
02 98 41 86 03

À ERGUÉ GABERIC

3 impasse Pierre-curie – 29500
02 98 52 09 12