

Conseiller·ère de Vente

Avec Initiatives Formation

Vous serez

Accompagné.e

Formé.e

Suivi.e

Nombre d'heures
de formation
634h

Vous obtiendrez

Un Titre Professionnel

Un savoir faire

Des compétences

Salaire médian brut
sur le marché du travail
1802 €



Niveau 4 - BAC

Titre Professionnel du Ministère du Travail



Groupe-initiatives.com

Présent sur Brest et Quimper

Brest : 22 Rue de l'Eau Blanche

Quimper : Le Sterenn, 50 Rue Président Sadate Bâtiment F



Conseiller·ère de vente

Titre Professionnel niveau 4 (BAC)



634 heures | 5706 € (parcours complet ; adaptations selon tests de positionnement)

Présentation & Débouchés

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.

Après l'obtention du Titre Professionnel Conseiller·ère de vente, l'apprenant peut se diriger vers TP Management des Unités Marchandes ou TP Négociateur·trice Technico-Commercial·e ou BTS MCO

Ce Titre Professionnel ouvre à l'exercice des métiers : 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

Public éligible	Délais et conditions d'accès	Financements
Demandeur·euse d'emploi, salarié·e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de - de 26 ans	Entrées possibles toute l'année. Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (France Travail, Agefiph, Région, privé...)

Prérequis attendus pour un parcours réussi

Une aisance minimale avec les outils numériques est recommandée. Un accès à un ordinateur et à une connexion internet est conseillé pour les temps de travail sur plateforme LMS.

Aptitudes à la communication, Connaissances de l'environnement d'une entreprise (fonctions, relations...), maîtrise de la recherche en ligne

Objectifs du parcours de formation

Assurer une veille professionnelle et commerciale

Participer à la gestion des flux marchands

Contribuer au merchandising

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Modalités, moyens et méthodes pédagogiques

Modalité pédagogique : parcours en blended learning structuré combinant des temps synchrones animés par des formateur·rices et expert·es métiers, des temps d'autoformation guidée sur plateforme LMS (asynchrone), des temps de médiation pédagogique individualisée.

Accompagnement pédagogique structuré : Un·e référent·e pédagogique assure le suivi du parcours.

Des expert·es métier interviennent sur les séquences d'application et la préparation aux épreuves certificatives.

Des entretiens individualisés jalonnent la progression.

Suivi et traçabilité : L'activité de l'apprenant·e est tracée via la plateforme LMS. Un suivi d'assiduité est assuré sur les temps encadrés. En cas de risque de décrochage, une action de relance et de remédiation est mise en œuvre par le référent pédagogique.

Assistance technique : Une assistance technique est disponible en jours ouvrés pour l'accès et l'utilisation de la plateforme (connexion, identifiants, dépôt de travaux).

Ressources : Salles de formation équipées Plateforme digitale pédagogique Ressources multimédia Études de cas et mises en situation professionnelles Application en période d'immersion en entreprise

Accessibilité et services

Vous êtes en situation de handicap? Vous pouvez le signaler à votre conseiller·ère formation. Nous pouvons vous accompagner (aménagements de parcours et de poste)

Réussite
100 %
Candidats présentés en 2025 : #VALUE!

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

Satisfaction
100 %

Conseiller·ère de vente

Titre Professionnel niveau 4 (BAC)



634 heures | 5706 € (parcours complet ; adaptations selon tests de positionnement)

Présentation & Débouchés

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.

Après l'obtention du Titre Professionnel Conseiller·ère de vente, l'apprenant peut se diriger vers TP Management des Unités Marchandes ou TP Négociateur·trice Technico-Commercial·e ou BTS MCO

Ce Titre Professionnel ouvre à l'exercice des métiers : 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

Public éligible	Délais et conditions d'accès	Financements
Demandeur·euse d'emploi, salarié·e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de - de 26 ans	Entrées possibles toute l'année. Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (France Travail, Agefiph, Région, privé...)

Prérequis attendus pour un parcours réussi

Une aisance minimale avec les outils numériques est recommandée. Un accès à un ordinateur et à une connexion internet est conseillé pour les temps de travail sur plateforme LMS.

Aptitudes à la communication, Connaissances de l'environnement d'une entreprise (fonctions, relations...), maîtrise de la recherche en ligne

Objectifs du parcours de formation

Assurer une veille professionnelle et commerciale
Participer à la gestion des flux marchands
Contribuer au merchandising

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Modalités, moyens et méthodes pédagogiques

Modalité pédagogique : parcours en blended learning structuré combinant des temps synchrones animés par des formateur·rices et expert·es métiers, des temps d'autoformation guidée sur plateforme LMS (asynchrone), des temps de médiation pédagogique individualisée.

Accompagnement pédagogique structuré : Un·e référent·e pédagogique assure le suivi du parcours.

Des expert·es métier interviennent sur les séquences d'application et la préparation aux épreuves certificatives.

Des entretiens individualisés jalonnent la progression.

Suivi et traçabilité : L'activité de l'apprenant·e est tracée via la plateforme LMS. Un suivi d'assiduité est assuré sur les temps encadrés. En cas de risque de décrochage, une action de relance et de remédiation est mise en œuvre par le référent pédagogique.

Assistance technique : Une assistance technique est disponible en jours ouvrés pour l'accès et l'utilisation de la plateforme (connexion, identifiants, dépôt de travaux).

Ressources : Salles de formation équipées Plateforme digitale pédagogique Ressources multimédia Études de cas et mises en situation professionnelles Application en période d'immersion en entreprise

Accessibilité et services

Vous êtes en situation de handicap? Vous pouvez le signaler à votre conseiller·ère formation. Nous pouvons vous accompagner (aménagements de parcours et de poste)

Réussite
100 %
Candidats présentés en 2025 : #VALUE!

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

Satisfaction
100 %

Résumé

Le/la conseiller.ère de vente exerce son activité au sein d'un environnement commercial omnicanal.

Il vend les produits et les services qui leur sont liés, en prodiguant des conseils et en faisant des démonstrations à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Pourquoi nous choisir ?

Acteur de la formation professionnelle en Finistère depuis **40 ans**, Initiatives Formation vous accompagne dans tous **vos projets de formation**.

Grâce à une équipe de professionnel.le.s à votre service et d'un réseau d'entreprises, construisez un parcours de formation qui vous ressemble.

Le plus ? Vous commencez quand vous le souhaitez (entrées toute l'année) !

Nous contacter

Brest - 29 200

Adresse : 22 rue de l'Eau Blanche

Numéro de téléphone : 02 98 41 86 0

Quimper - 29 000

Adresse : Le Sterenn, 50 Rue Président Sadate Bâtiment F

Numéro de téléphone : 02 98 75 01 26



[Groupe-initiatives.com](https://www.groupe-initiatives.com)

