

INTITULE DE LA FORMATION		Conseiller de vente	
DOMAINE		Commerce	
CERTIFICATION		Titre professionnel Conseiller de vente certifié de niveau 4 du Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion – RNCP 37098 – Validité jusqu'au 25/01/2028	
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION		PUBLIC	PRÉREQUIS
La formation a pour objectif de former des personnes capables de : 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		Demandeur d'emploi de plus de 16 ans, faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et/ou d'apprentissage De niveaux infra 3, 3 validé, 4 non validé	Maîtrise des savoirs de base Possibilité de validation par bloc de compétences
Modalités et délais d'accès			
Entretien individuel Accès : Sous 48 heures Entrées séquencées			
CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES			
<b>Préqualification</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Amorce compétences métiers</li><li>- Entreprise et panorama sectoriel</li><li>- Fondamentaux du marketing</li><li>- Cohésion de groupe</li></ul> <b>Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Marketing général et opérationnel</li><li>▪ Evolutions pratiques de la consommation</li><li>▪ Espace de vente et assortiment</li><li>▪ Merchandising</li><li>▪ Réception et contrôle</li><li>▪ Inventaire et démarque</li><li>▪ Gestion de stocks</li><li>▪ Gestes et posture</li><li>▪ Hygiène et sécurité</li><li>▪ Bases du e-commerce</li><li>▪ Droit commercial</li><li>▪ Fiches produits</li><li>▪ Indicateurs de l'activité du point de vente et du vendeur</li></ul>		<b>Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Techniques de vente</li><li>▪ Réclamations – gestion des conflits</li><li>▪ Valorisation, communication via les réseaux sociaux</li><li>▪ Tenue de la caisse</li><li>▪ Calculs commerciaux</li></ul> <b>Autres activités</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Accompagnement social / emploi / handicap</li><li>- Dossier Professionnel</li><li>- Évaluations en cours de formation</li><li>- Compétences transversales</li></ul>	
MODALITES PÉDAGOGIQUES		MODALITES D'ÉVALUATION	
Alternance formation / entreprise Cours / études de cas / travaux de recherche Formation en présentiel		Evaluations en cours de formation Evaluation terminale : Mise en situation / entretien technique / entretien final	
DURÉE	DATES		LIEU DE LA FORMATION
518 heures en centre 301 heures en entreprise	Du 2 février 2026 au 31 juillet 2026 Du 27 avril 2026 au 20 novembre 2026		Centre de formation Beauséjour 33190 Gironde-sur-Dropt
CONTACTS		FINANCEMENT	
Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01 <a href="http://www.cfpbeausejour.fr">www.cfpbeausejour.fr</a> Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON / Eric DUPOUY		Prix : 15€/heure stagiaire en centre Parcours complet : 9 240 € Financement : formation éligible au financement selon statut	
INTERVENANT(S)		PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES	
Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants		D1209-D1210-D1211-D1212-D1214 Vente en végétaux, animalerie, articles de sports et loisirs, décoration et équipement du foyer, habillement et accessoire de la personne Poursuite possible en titre professionnel de niveau 5 (manager des univers marchands, ...)	
CONDITIONS D'ACCUEIL			
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation			