

| 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 | Modalités et délais d'accès | | | | | |
| 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 | Entretien individuel Accès : Sous 48 heures Entrées séquencées | | | | | |
| CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES | | | | | | | | |
| <p>Préqualification</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amorce compétences métiers - Entreprise et panorama sectoriel - Fondamentaux du marketing - Cohésion de groupe <p>Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marketing général et opérationnel ▪ Evolutions pratiques de la consommation ▪ Espace de vente et assortiment ▪ Merchandising ▪ Réception et contrôle ▪ Inventaire et démarque ▪ Gestion de stocks ▪ Gestes et posture ▪ Hygiène et sécurité ▪ Bases du e-commerce ▪ Droit commercial ▪ Fiches produits ▪ Indicateurs de l'activité du point de vente et du vendeur | <p>Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques de vente ▪ Réclamations – gestion des conflits ▪ Valorisation, communication via les réseaux sociaux ▪ Tenue de la caisse ▪ Calculs commerciaux <p>Autres activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement social / emploi / handicap - Dossier Professionnel - Évaluations en cours de formation - Compétences transversales | | | | | | | |
| MODALITES PÉDAGOGIQUES | MODALITES D'EVALUATION | | | | | | | |
| 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 www.cfpbeausejour.fr 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 | | | | | | | | |