

Titre Professionnel Conseiller de vente en contrat d'apprentissage

Objectifs

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Prérequis

Niveau 3 ème, idéalement diplôme ou Titre professionnel de niveau 3

Durée de la formation

- 12 à 18 mois

Modalité et délais d'accès

Modalités : Contrat d'apprentissage

Délais : La formation en centre débute en générale de 1 à 8 jours après votre embauche en contrat d'apprentissage.

Coût

- Formation prise en charge au coût contrat OPCO publié sur : <https://www.francecompetences.fr> dans le cadre de contrats en alternance

Diplôme

Titre professionnel Conseiller de vente de niveau 4 (Bac) - Code RNCP : 37098- Date d'échéance de l'enregistrement : 25/01/2028 - Nom du certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Public

Demandeurs d'emploi, salariés

Contenu

- 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

Modalités pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice. Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes

Modalités d'évaluations

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury habilité par la DEETS. Pour cela, les membres du jury s'appuient sur : une mise en situation professionnelle, un entretien technique permettant d'aborder des thématiques en lien avec la mise en situation professionnelle, un questionnement à partir de production ,les résultats des évaluations passées en cours de formation (ECF), un entretien final permettant d'échanger sur le dossier professionnel.

Le titre professionnel s'obtient par la validation de chaque CCP. En cas de validation partielle du titre professionnel, les candidats ont la possibilité de se présenter de nouveau à une session d'examen pour valider le ou les CCP manquants, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel.

Evaluations et modalités d'obtention du diplôme ou titre

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

- ✓ La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.
- ✓ Les résultats des évaluations passées en Cours de formation.
- ✓ L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs Certificats de Compétences Professionnelles, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an maximum à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du Titre professionnel.

Dans le cadre de la validation par CCP, le candidat est évalué sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel. Après obtention de tous les CCP, le jury conduit un entretien avec le candidat pour l'obtention du Titre complet.

Equivalence : Vendeur-conseil en magasin arrêté du 03/11/2016 & Conseiller de vente Arrêté du 28/09/2022, Equivalent CCP : CCP1 Vendre et conseiller le client en magasin - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - CCP2 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Indicateurs

Taux de satisfaction 2026 (07/08) : 82%

Taux de certification 2025 : 74 % - Taux global dans l'emploi 2025 : 71%

Les indicateurs de résultats cités à l'article L.6111-8 Du code du travail sont disponibles sur

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Débouchés

Emplois : Vendeurs en habillement et accessoires de la personne, Vendeurs en décoration et équipement du foyer, Vendeurs en articles de sport et loisirs, Vendeurs de végétaux, ...- Les indicateurs de résultats cités à l'article L.6111-8 Du code du travail sont disponibles sur

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Entreprises : Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires ou spécialisées, Boutiques, Magasins de proximité, Négoces interentreprises, Commerce de gros

Suite de parcours : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande de niveau 5 Tout diplôme ou titre de niveau 5 (Bac+2) dans les univers du commerce

Handicap et Accessibilité

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter l'action de formation.

Contacts

☎ 02 62 666 683 -
contact@axeressourceformation.fr