



Mise à jour du 13 mars 2024 V2

Titre professionnel Conseiller(e) de vente

Titre professionnel de niveau 4 - RNCP 37098

Lien vers le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Emplois ciblés : Conseiller(e) clientèle, Vendeur(se) expert, Vendeur(se) Conseil, Vendeur(se) Technique, Vendeur(se) en atelier de découpe, Vendeur(se) en magasin, Magasinier(e) vendeur(se).

Le Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente prépare aux métiers de la relation client et de la vente. Spécialiste des produits et services de son entreprise, il/elle accueille, conseille et fidélise la clientèle tout en contribuant au développement du chiffre d'affaires.

REJOINS-NOUS ET VIENS PARTAGER NOS VALEURS : PASSION. RESPECT. ESPRIT D'EQUIPE. FIDELITE



Pour postuler : recrutement@xbacademy.fr

Contact : administratif@xbacademy.fr



Public : Toute personne souhaitant préparer un diplôme reconnu et acquérir une expérience professionnelle.

L'intégration en formation est conditionnée au fait de contractualiser un contrat de travail en alternance.

Age minimum de 16 ans (15 ans si le jeune atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile et qu'il a terminé son année de classe de 3^e)

Age maximum de 30 ans (29 ans révolu), sauf si l'apprenti est reconnu travailleur(euse) handicapé(e) ou sportif de haut niveau.



Prérequis : Aucun prérequis de diplôme

Modalités et délai d'accès :

- Entretien de motivation : décision d'admission dans les 15 jours suivants
- Signature du contrat d'apprentissage avec l'un des magasins Chaussée partenaires
- Rentrée permanente sur l'année



Durée : 406 heures de formation.

12 mois d'alternance minimum

Rythme : 1 journée à 2 journées de formation théorique par semaine et le reste du temps en entreprise (ce rythme est valable sur toute l'année de formation)

Format :

- Cours en e-learning sur une plateforme dédiée
- Formation en visio synchrone avec un formateur professionnel



Tarif : Pour le public en alternance, la formation est gratuite et rémunérée selon les articles D. 6222-26 à D6222-33 du code du travail. La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Pour le public en formation continue, cette formation est proposée à 3000€

Objectifs opérationnels – Blocs de compétences

BC1 : Contribuer à l'efficacité d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :

- ✓ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ✓ Participer à la gestion des flux marchands
- ✓ Contribuer au merchandising
- ✓ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BC2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal :

- ✓ Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- ✓ Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- ✓ Assurer le suivi des ventes
- ✓ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client



Débouchés

Secteurs d'activités

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerces de gros

Poursuite d'études

- Bac Professionnel métiers du commerce et de la vente
- Titre professionnel Manager d'unité marchande Bac + 2

Liste non exhaustive

Moyen pédagogique

- Formation théorique 100% en ligne sur une plateforme d'apprentissage
- Connexion illimitée à la plateforme
- Contenus vidéos : séquences courtes et facilement assimilable
- Supports pédagogiques interactifs : Etude de cas, quiz interactifs
- Cours synchrone en classe virtuelle
- Fiches de révisions
- Equipe d'assistance technique à distance
- Coordinateur pédagogique dédié à chaque classe
- Formateurs experts dans le domaine du commerce

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives : QCM, étude de cas, examens, évaluation tripartite, dossier professionnel
- Evaluation en Cours de Formation (ECF) prévues par le référentiel
- Evaluation finale par un jury de professionnel agréé par la DREETS sur la base des éléments suivants :
 - Les résultats aux ECF
 - Le Dossier Professionnel (DP)
 - Une mise en situation professionnelle
 - Un entretien technique avec le jury
 - Questionnement à partir des productions

En cas de validation par le jury, obtention du Titre Professionnel Conseiller de vente (Niveau 4) du Ministère du Travail qui délivre le parchemin. Date d'enregistrement 25 janvier 2023 jusqu'au 25 janvier 2028.

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.



Documents remis en fin de formation

Certificat de Réalisation 

Programme de la formation

Assurer une veille professionnelle et commerciale

- Les produits et services au centre de la veille
- Les 4 types de la veille informationnelle
- La méthodologie de traitement d'une veille informationnelle

Participer à la gestion des flux marchands

- Les circuits d'approvisionnement
- Les principes d'implantation

Contribuer au merchandising

- L'agencement de l'espace de vente
- L'environnement omnicanal
- Présenter l'offre commerciale en mettant en valeur les opérations promotionnelles et les nouveaux produits

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

- Assurer l'animation de l'espace de vente
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteindre des objectifs de vente
- L'expérience client en magasin

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

- La réalisation d'une journée de vente
- Le service omnicanal

Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

- Les fondamentaux de la vente
- Les techniques de vente
- L'acte de vente en magasin
- La posture de service / la communication orientée client
- La connaissance et la maîtrise de l'offre

Assurer le suivi de ses ventes

- La communication commerciale
- Les étapes de la relation client dans une démarche de vente



- L'environnement génération de la communication La communication commerciale
- La communication non marchande de l'entreprise
- Fidéliser le client en magasin

Contribuer à la
fidélisation en
consolidant
l'expérience
client

Compétences transversales

Communiquer
oralement
(comprendre
et s'exprimer)

Sprint 1 : L'environnement général de la communication

Sprint 2 : La communication commerciale

Sprint 3 : La communication non-marchande des entreprises

Sprint 1 : La posture de service/la communication orientée client

Sprint 2 : La connaissance et la maîtrise de l'offre avec ses
techniques relationnelles dans une posture de service

Sprint 3 : Les étapes de la relation client dans une démarche de
vente

Adopter un
comportement
orienté et une
posture de
service

Accessibilité

Adaptation pour les personnes en situation de handicap

Notre établissement est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement des personnes en situation de handicap. Nous mettons en place des adaptations pédagogiques, matérielles et techniques personnalisées selon les besoins.

Notre établissement s'engage à rendre accessible ses formations à toute personne en situation de handicap.

Accompagnement personnalisé RQTH

Un référent handicap dédié accompagne les candidats RQTH tout au long de leur parcours, de la phase d'admission jusqu'à l'insertion professionnelle.

Dans le cadre de l'analyse des besoins des apprenants et du recueil des attentes, nous demandons aux apprenants qui auraient des besoins spécifiques de nous le signaler afin que nous puissions envisager les mesures nécessaires avec eux.



Contact Référent Handicap :

anne-sophie.ritt@chaussea.fr

Contact Référent pédagogique :

administratif@xbacademy.fr



Performance

Indicateurs de résultats de la formation :

- ✓ Taux d'obtention du titre professionnel
- ✓ Taux de poursuite d'étude
- ✓ Taux d'interruption en cours de formation
- ✓ Taux d'insertion professionnelle
- ✓ Taux de rupture des contrats
- ✓ Valeur ajoutée de l'établissement

Ces indicateurs sont à consulter sur le site internet de XB Academy et sont mis à jour en janvier de chaque année.

Pour encore plus d'informations nous vous invitons à consulter le lien suivant : [InserJeunes](#)

Moyens mis à disposition par XB ACADEMY

Moyens humains :



Formateur expérimenté dans le métier.
Accompagnement du maître d'apprentissage pour l'encadrement des périodes en magasin

Moyens techniques :



- Plateforme LMS
- Code d'accès individuel
- Ordinateur fourni
- Plateau technique de certification