

Rentrée Septembre 2025

TP CONSEILLER DE VENTE (CV)

code RNCP : RNCP37098

Objectifs de la Formation :

- Acquérir les compétences professionnelles pour exercer un emploi dans la vente en magasin ou en grande distribution.
- Maîtriser les techniques de vente, la gestion des produits, la relation client et l'organisation du point de vente.
- Être capable de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux et à la satisfaction des clients.

Public visé :

- Jeunes de 18 à 29 ans
- Demandeurs d'emploi
- Personnes en reconversion
- Salariés dans le cadre du dispositif Pro-A

Débouchés :

Les métiers visés :

- Conseiller de vente/ vendeur conseil
- Vendeur spécialisé
- Vendeur en magasin / grande distribution
- Vendeur en produits techniques
- Employé commercial
- Télévendeur (dans certains cas)

Financement :

- ✓ Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise selon les niveaux de prise en charge fixés par France Compétences.
- ✓ L'alternant est salarié de l'entreprise, rémunéré selon un pourcentage du SMIC (ou du salaire conventionnel).



niveau de diplôme
4 (Equivalent Bac)



Durée de la formation :
12 mois en alternance



Rythme d'alternance
1 jour en formation
4 jours en entreprise



Volume horaire
422h de formation



Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques interactifs
- Mise en pratique via des cas concrets
- E-learning en autonomie tutorée
- Coaching individualisé
- Suivi en entreprise (fiche tuteur + livret de progression)



Modalités d'évaluation

- Évaluations en cours de formation
- Dossier professionnel
- Mise en situation pro avec épreuve orale et pratique
- Entretien final avec le jury du titre pro





Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, brevet ou équivalent)
- Disposer d'une première expérience ou d'un projet confirmé dans le secteur de la vente



Certification :

Le titre professionnel est délivré par le Ministère du Travail et est inscrit au RNCP, niveau (équivalent BAC).



Compétences visées :



CCP1 : Conseiller et vendre en magasin

Objectifs :

- Accueillir, conseiller, argumenter et conclure une vente.
- Gérer les objections et fidéliser les clients.



CCP 2 : Contribuer à l'animation et aux résultats du point de vente

Objectifs :

- Participer à la mise en valeur des produits.
- Suivre les indicateurs de performance.
- Appliquer les règles de gestion des stocks.



3. Modules transverses et préparation à l'examen :

- Savoir-être professionnel : posture, ponctualité, communication avec l'équipe
- Numérique et outils métier : caisse, tablettes, logiciels de gestion
- Préparation à la certification : Dossier Professionnel, évaluations formatives, examens blancs
- Accompagnement et suivi via coaching

« **Un accompagnement individualisé**, au cœur de notre démarche pédagogique »

Chez Formprotech, chaque alternant compte.

Nous croyons fermement que la réussite passe par un **suivi personnalisé**, où l'alternant n'est pas un simple numéro, mais un acteur central de sa montée en compétences, pour se faire nos classes seront de 12 élèves maximum



Un coaching en entreprise ciblé et aligné :

Chaque alternant bénéficie d'un **coaching individualisé** en entreprise, orchestré par nos formateurs en lien avec le tuteur. Ce coaching vise à :

- Mettre en pratique les compétences du référentiel RNCP dans des situations réelles.
- Adapter les objectifs de formation aux missions réelles du poste.
- Créer un fil rouge entre le centre et l'entreprise, pour **garantir cohérence et progression**.

Pour tous renseignements, merci de nous contacter par téléphone au 07-60-40-42-42 ou par email sur contact@formprotech.fr