

ALTERNANCE



CONSEILLER DE VENTE

**Titre professionnel de niveau 4
2025-2027**



La formation de conseiller de vente prépare au métier par une approche concrète des compétences attendues dans le cadre d'un parcours de formation aux techniques de vente, à la gestion et à la fidélisation client.

Le Conseiller de vente exerce les activités suivantes en entreprise :

- Assurer la vente de produits et de services associés, nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès de la clientèle.
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de votre linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par la hiérarchie.
- Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Connaître l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution.
- Participer à la théâtralisation du point de vente.
- Participer à la gestion des flux de marchandises.



PRÉ-REQUIS & ACCÈS

- ✓ CAP/ BEP Niveau 3 ou expérience professionnelle



100 %

de réussite aux examens en 2025.



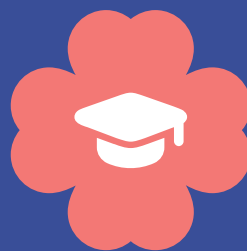
465 H

de formation sur différents
modules de compétences
sur 12 mois



RYTHME

Tous les mardis en centre de formation + 4 semaines complètes intensives.



MÉTIERES CIBLES

Conseiller de vente
Vendeur conseil en magasin
Vendeur expert
Vendeur technique
Magasinier vendeur



PROGRAMME

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL	Assurer une veille professionnelle et commerciale	35 h
	Participer à la gestion des flux marchands	56 h
	Contribuer au merchandising	49 h
	Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	49 h
AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL	Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image	42 h
	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente	56 h
	Assurer le suivi de ses ventes et contribuer à la fidélisation	42 h
	Consolider l'expérience client	49 h
ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Encaissement	7 h
	Gestion des situations complexes	7 h
	Typologie des commerces	3 h
	Hygiène et sécurité	14 h
	Accompagnement au DP / diaporama / fiches produits	14 h
	RSE	7 h
	Bureautique professionnelle	14 h
	Suivi de stocks / CRM / Tableau de bord	
	CERTIFICATION + préparation des fiches, du diaporama, du livret et entraînement	21 h

TOTAL: 465 heures



MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Merchandising
- ✓ Accueil clients
- ✓ Présentation produits
- ✓ Mise en rayon
- ✓ Démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels
- ✓ Tenue et animation du rayon
- ✓ Réception des marchandises
- ✓ Entretien de vente



BLOC DE COMPÉTENCES

- ✓ Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - RNCP37098BC01
- ✓ Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - RNCP37098BC02

PÉDAGOGIE

- Mise en situation
- Étude de cas
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Questionnement à partir de production
- Entretien final
- Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

FINANCEMENT

- Barème fixé par décret et financé par l'OPCO de l'entreprise employeur

CERTIFICATION

- Titre professionnel CONSEILLER DE VENTE délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion dans le cadre de la décision d'agrément 51/24/396 du 21/08/2024
- RNCP 37098 en date du 25/01/2023 jusqu'au 25/01/2028



CANDIDATURE

Un référent contact@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Aternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1^{er} contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating
- ✓ Mise en relation employeurs



POURSUITE

Emploi ou titre professionnel de niveau 5 ou BTS
MCO ou BTS NDRC



ALTERNANCE



C'EST AUSSI...

PITCH BATTLE

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

AFPAM DEAL

Challenge de Négociation et de Management.

PROGRAMME AMBASSADEUR

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants.

BOUTIQUE EPHÉMÈRE

Boutique pédagogique de vente en direct

BUREAU DES ÉTUDIANTS

BDE - Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr



CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr
www.afpam-formation.fr

