



# Conseiller de Vente

Formation certifiante

## FORMATION ÉLIGIBLE À



**Durée :**  
1166 heures réparties sur 9 mois dont  
14 semaines de stages en entreprise(s).  
(Durée indicative)



**Tarif :**  
voir tarif et date de session sur  
[Mon Compte Formation](#)



**Nombre de places :**  
15



**Certification visée :**  
Titre Professionnel de niveau 4 délivré par  
le Ministère du Travail



**Prérequis :**  
savoir lire, écrire, compter et  
connaissance du pack office.



**Parcours individualisable**

## LE MÉTIER

Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables.

Il met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits.

Il travaille dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort et applique les mesures de prévention contre les risques liés à son environnement de travail. Il est force de proposition auprès de la hiérarchie afin d'améliorer les ventes.

Il analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats. Il identifie les causes d'éventuels écarts entre les objectifs fixés et ses résultats. Le conseiller de vente accueille le client ou le prospect, en tenant compte de ses caractéristiques et en prenant en compte d'éventuelles situations de handicap. Face au prospect ou au client, il illustre les avantages du produit et du service associé. Il adopte une posture d'expert-conseil. Il analyse les besoins et les attentes du client, construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente et prend congé. Il intègre le renouvellement durable dans son argumentation.

### Les objectifs de la formation :

Être capable de contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal, d'améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

### Accès à la formation :

Nous mettons tout en oeuvre pour vous répondre dans les 72 heures.

Un entretien de positionnement nous permettra de vous proposer un parcours répondant à vos besoins et à vos contraintes.

Les pré-requis seront validés en effectuant des tests à distance, ou par diplôme(s) équivalent(s).

Une date d'entrée, vous sera proposée en fonction de la planification des sessions (voir les dates sur notre site internet) et en fonction des places disponibles.

## CONTACTS

 05 53 62 24 70 - 05 53 62 23 24

 [contact.pfo@epd-clairvivre.org](mailto:contact.pfo@epd-clairvivre.org)

 CF2C Clairvivre 24160 - SALAGNAC

 Notre formateur : Nicolas CORDEIRO

# PROGRAMME

**Période d'intégration et présentation des objectifs de formation.**

**Contribuer à l'efficacité commerciale 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.

**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 de ses ventes ;
- contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

**Module complémentaire :**

- préparation au CACES n°1, 3 et 5 (Certificat d'Aptitude à la Conduite en Sécurité R489) et évaluation par un organisme agréé.

**Préparation et épreuves du Titre Professionnel**

**Organisation et passage du titre dans l'établissement**

# MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signée par le formateur.

- ✓ Evaluation en Cours de Formation (ECF 1 et 2).
- ✓ Présentation au Titre Professionnel ou à un des deux CCP sur le plateau technique de certification devant un jury habilité par la DREETS.

**Modalités de la formation :**

Cette formation est réalisée en présentiel et comprend des périodes de stages en entreprises.

**Méthodes pédagogiques mobilisées :**

- alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques,
- méthode active,
- méthode démonstrative,
- période stages en entreprises.

**Les passerelles possibles :**

Poursuite possible vers le Manager d'univers marchand (MUM) - (Niveau 5)



Notre référente handicap : Catherine CLERGÉAUX



catherine.clergereaux@clairvivre.fr

