Titre Professionnel Conseiller de Vente

Cette formation prépare au Titre professionnel Conseiller de Vente (TP-00520) ou CCP (RNCP37098) enregistré auprès de France Compétences sous le numéro RNCP37098 - Nom de l'organisme certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion - Date d'enregistrement au répertoire : 13/10/2022

Objectifs pédagogiques

- Acquérir, développer des connaissances et des compétences pour assurer la vente de produits et de services, pour développer la satisfaction et la fidélisation des clients, pour participer à la tenue et à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou de son point de vente en fonction des objectifs fixés
- Obtenir le titre professionnel de niveau 4
- Valider un ou plusieurs CCP

Modalités d'évaluation & Obtention

- Evaluations en cours de formation, dossier professionnel, mise en situation professionnelle orale, entretien final avec un jury de professionnels
- Feuille de présence
- Questionnaire de satisfaction

Compétences attestées / visées

- Connaissances sur les produits
- Connaissances sur les techniques d'animation d'un point de vente
- Connaissances sur les techniques de vente
- Connaissances le suivi de l'activité commerciale
- Connaissance sur l'accueil et l'accompagnement du client
- Connaissances sur les fondamentaux du marketing

PLUS D'INFORMATIONS

contact@reseau-ecna.com
05 57 51 77 64
www.socrateconseil.com

Taux de réussite*
sur 100% des stagiaires présentés

87,5%

Taux de satisfaction*

100%

*sur l'année 2025

Habilitation de service public – 1er niveau de qualification

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

SOCRATE CONSEIL&FORMATION
ENTREPRENEURIAT & CARRIÈRES

CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

(CCP : CP-003060)

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

AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

(CCP : CP-003061)

- 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

MODULES TRANSVERSES

- Intégration et bilans
- Compétences numériques
- Développement durable
- Valeurs de la République, éducation citoyenne et prévention des violences sexuelles et sexistes
- Mobilisation vers l'emploi
- Certification

MODULES COMPLEMENTAIRES

- Communication professionnelle adaptée à l'environnement de travail
- Certification SST
- Gestes et postures – PRAP
- Néo Terra niveau 2 – secteur du commerce

Absence de liens avec d'autres certifications pour ce titre

EMPLOIS ACCESSIBLES ET SUITE DE PARCOURS

Structures

L'emploi de conseiller de vente s'exerce dans les :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques

Intitulés de postes

- Vendeur
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

Code ROME : D1214, D1212, D1211, D1209, D1210

Suite de parcours

- **TP Manager d'Etablissement Marchand** (RNCP41853)

*sur l'année 2025

MODALITÉS ET PRÉREQUIS

PUBLIC, PRÉREQUIS ET ACCESSIBILITÉ

- Demandeurs d'emploi peu ou pas qualifiés, personnes en situation de handicap (référent handicap)
- Projet validé, savoir lire, écrire et s'exprimer correctement, savoir compter et réaliser des opérations mathématiques simples, disposer de qualités relationnelles
- Préinscription par un conseiller emploi ou auto-prescription via www.cmaformation-na.fr
- Entretien, tests de positionnement / évaluation

ÉQUIPE, OUTILS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Salle de formation et plateau technique
- Périodes de formation en entreprise (stage)
- Ordinateur équipé d'Office 365
- Formateurs techniques
- Supports numériques
- Études de cas
- Accompagnement individuel

DURÉE ET MODALITÉS

- **Modalités :** groupe de 8 à 12 personnes
- **Parcours moyen :** 980h - Alternance périodes en centre et en entreprise
- **Lieux :** Libourne, Blaye, St André-de-Cubzac
- **Dates :** www.cmaformation-na.fr
- **Prix :** à partir de 6 000 €** - Délais de traitement incompressibles de 4 mois
- **Codes** CPF : 310707 – NSF : 312m – Formacode : 34502

ADAPTATION DES CONDITIONS DE FORMATION ET D'EXAMEN POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Le référent handicap prendra en compte dès l'inscription du candidat sa situation de handicap, si celle-ci est mentionnée. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

Référente handicap :

- **J.MOLINIER** - justine.molinier@socrateconseil.fr - 05 57 51 77 64

** Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires. Nous contacter.

DÉMARCHE ET TRAVAIL PERSONNEL

Pour transformer vos acquis en réussite, votre implication personnelle est la clé : c'est en mettant concrètement en pratique votre plan d'action que vous donnerez vie à votre projet.