RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta cfa
HAUTE-SÂONE & NORD FRANCHE-COMTÉ
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

Titre professionnel Conseiller de vente (H/F)

En apprentissage

Formez vous au sein d'un magasin pédagogique.
Parcours de formation individualisé.

LA FORMATION

Objectif(s)

CCP 1 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

CCP 2 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

Contenu

La formation Conseiller de Vente vous permettra d'acquérir les compétences clés pour réussir dans le commerce. Vous serez en mesure de contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande en assurant une veille professionnelle, en participant à la gestion des flux, en optimisant le merchandising et en analysant vos performances. Par ailleurs, vous développerez une expertise en amélioration de l'expérience client. Vous apprendrez à représenter l'entreprise, à conseiller efficacement les clients, à assurer le suivi de vos ventes et à fidéliser votre clientèle.

Maîtrise de la Relation Client : Accueillir, conseiller, identifier les besoins, gérer les réclamations, et fidéliser les clients de manière personnalisée.

Connaissance des Produits et du Marché : Maîtriser les caractéristiques des produits/services, suivre les tendances du marché, et mettre en valeur les offres.

Techniques de Vente : Négocier et conclure des ventes en utilisant des techniques adaptées et en maîtrisant les outils de vente.

Merchandising et Animation de l'Espace de Vente : Mettre en place des actions de merchandising, organiser l'espace de vente, et gérer les stocks.

Performance Commerciale : Atteindre les objectifs de vente, analyser les résultats, et ajuster les actions en fonction des indicateurs de performance.

Communication et Relationnel : Communiquer efficacement avec les clients et collègues, travailler en équipe, et faire preuve d'adaptabilité.

Veille Professionnelle : Se tenir informé des évolutions du secteur.

Résultat(s) attendu(s) et modalité(s) d'évaluation

Titre professionnel Conseiller de vente (H/F) (Niveau 4)
RNCP37098
Certificateur(s) : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion
Pour en savoir plus sur les caractéristiques de la certification préparée, consulter la fiche France Compétences
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/

Modalités d'évaluation des acquis
Le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
une mise en situation professionnelle, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production ;
les résultats des évaluations passées en cours de formation ;
un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle ;
un entretien final avec le jury

La formation conduisant à cette certification vient récemment d'être mise en place. Des indicateurs de résultats précis sont à venir.
Toutefois, le taux d'insertion moyen national, à 6 mois, pour 2021, est de 64 %
Possibilité de validation partielle sous forme de blocs de compétences autonomes.

Intervenant(s)

- Formateurs expérimentés et spécialisés dans leur domaine de compétences
- Professionnels

Organisme responsable

GRETA Haute-Saône Nord Franche-Comté
18 Rue Edouard Belin, 70000 VESOUL
Siret : 19700905300020 - N° d'activité : 4370P001470
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Circ. n°2006-10 du 16.3.06 -BOT n°20016-4 du 30.4.06-)
greta-franche-comte.fr/greta/haute-saone-nord-franche-comte

INFO(S) +

Taux de réussite
La formation conduisant à cette certification vient récemment d'être mise en place. Des indicateurs de résultats précis sont à venir.

Taux d'insertion
La formation conduisant à cette certification vient récemment d'être mise en place. Des indicateurs de résultats précis sont à venir.
Toutefois, le taux d'insertion moyen national, à 6 mois, pour 2021, est de 77 %

Taux d'insertion dans le(s) métier(s) visé(s)
La formation conduisant à cette certification vient récemment d'être mise en place. Des indicateurs de résultats précis sont à venir.
Toutefois, le taux d'insertion moyen national, à 6 mois, pour 2021, est de 64 %

Suite(s) de parcours / Equivalence(s) / Passerelle(s)
Type d'emplois accessibles :

Conseiller clientèle
Vendeur expert
Vendeur conseil
Vendeur technique
Vendeur en atelier de découpe
Vendeur en magasin
Magasinier vendeur

Prochaine(s) session(s) de formation

AUDINCOURT

Formation en présentiel

dans le magasin pédagogique Troc ton fringue

Lieu de la formation

Lycée Professionnel Nelson Mandela
6 rue René Girardot
25404 AUDINCOURT

Durées

- Durée indicative : 2 Année(s)
- Durée totale : 3203 h (dont 803 h en centre)

Public(s) (H/F)

Tout public

Sous réserve du respect des conditions d'âge liées au contrat d'apprentissage (cf. prérequis).

Prérequis / Condition(s) spécifique(s)

Sans niveau spécifique

- Avoir entre 16 ans et 29 ans révolus (sauf dérogations inscrites dans le code du travail).

Modalité(s) de formation

Personnalisation de parcours possible

Positionnement pédagogique : Test de positionnement et entretien individuel avant l'entrée en formation pour personnalisation du parcours de formation

- Pédagogie par alternance

La formation associe des périodes d'enseignement général et professionnel, dispensées en UFA et des périodes de travail en entreprise pour la mise en application d'un savoir-faire.

- Pédagogie adaptée aux personnes en situation de handicap

Personnes en situation de handicap, prenez contact avec le référent handicap de la structure en amont pour une étude préalable des possibilités d'adaptation des modalités en fonction de vos besoins spécifiques et particuliers.

Moyen(s) et modalité(s) pédagogique(s)

- Document pédagogique
- Etude de cas
- Travaux pratiques

Modalités d'accès

- Admission après entretien
- Admission sur dossier

Inscription définitive après la signature d'un contrat d'apprentissage

Financement

Prise en charge possible en fonction de votre statut.
Organisme non assujetti à la TVA

Financé par l'OPCO de l'entreprise dans laquelle le contrat d'apprentissage se déroule. Pour les entreprises publiques, contacter le CFA. Pas de reste à charge pour l'apprenti(e).

Organisme formateur

GRETA Haute-Saône Nord Franche-Comté
18 Rue Edouard Belin 70000 VESOUL
Siret : 19700905300020

Contact(s)

Laetitia SIBILLE - Conseiller(-ère) en Formation Professionnelle
Tél. : 03 84 76 07 46 - laetitia.sibille@ac-besancon.fr

Référent handicap

Virginie TAILLARD - Tél. : 03 84 76 07 46 - virginie.taillard@ac-besancon.fr

Prochaine(s) date(s)

Du 07/10/2025 au 25/01/2028

Entrées et sorties permanentes
Inscription possible jusqu'à 2 semaines avant le début de la formation dans la limite des places disponibles

Dates d'inscription

Du 07/10/2025 au 20/12/2027

Inscription jusqu'à 6 mois avant la fin de la dernière année du diplôme (durée minimale réglementaire du contrat d'apprentissage).