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

LA FORMATION

Objectif(s)

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Contenu

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

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
Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :
- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.

Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.

La mise en situation comporte cinq parties :
1. Pendant 60 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives : - au traitement de la réception de marchandises - à la préparation d'une opération promotionnelle Il prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.

3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.
4. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente à l'aide de ses fiches "produit".
5. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.

Entretien technique : 00 h 30 min
L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise
Possibilité de validation partielle sous forme de blocs de compétences autonomes.

Intervenant(s)

Réseau de formateurs performants constitué d'enseignants diplômés par l'Éducation nationale ainsi que d'intervenants issus du milieu professionnel.

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 (Année de référence), 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 dans les métiers visés , à 6 mois, pour 2021 (Année de référence), est de 6

Suite(s) de parcours / Equivalence(s) / Passerelle(s)
Secteurs d'activités :
Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
Grandes et moyennes surfaces spécialisées
Grands magasins
Boutiques
Magasins de proximité
Négoces interentreprises
Commerce de gros

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

en alternance

Lieu de la formation

Lycée Professionnel Nelson Mandela
6 rue René Girardot
25404 AUDINCOURT

Durées

- Durée indicative : 2 Année(s)
- Durée totale : 2041 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).

- Maîtrise de la langue française pour la rédaction de documents et la communication orale.
- Windows : Création, suppression, copie, déplacement et renommage de fichiers et de dossiers.
Organisation des fichiers et des dossiers (arborescence, classement).
Recherche de fichiers et de dossiers (utilisation de la barre de recherche).
- WORD : Saisie rapide et précise. Gestion des polices (taille, style, couleur). Mise en page simple (alignement, interligne, marges)
- EXCEL : Mise en forme des cellules (police, taille, couleur, alignement, format des nbres, etc.). Gestion des lignes et des colonnes (insertion, suppression, redimensionnement).
Formules de base : Somme, Moyenne, Minimum, Maximum
Un stage d'une semaine minimum, ou une expérience professionnelle plus conséquente, permettent de valider concrètement l'adéquation du candidat avec les missions du métier.

Effectif

De 2 à 12

Modalité(s) de formation

Personnalisation de parcours possible
- 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

Prochaine(s) date(s)

Du 01/09/2026 au 30/09/2028

Entrées/sorties à dates fixes

Dates d'inscription

Du 17/06/2026 au 01/09/2027

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

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