

# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER·ÈRE DE VENTE

**ACF** ALTERNANCE  
CONSEIL  
FORMATION

NIVEAU IV



Certification :  
**TITRE PROFESSIONNEL**



Durée :  
**12 MOIS**



Rythme alternance :  
**1 JOUR  
DE FORMATION / SEMAINE**



Rentrée :  
**1 FOIS / TRIMESTRE**

## LE MÉTIER

Le/la Conseiller·ère de vente contribue à l'accueil, à la vente afin d'**atteindre les résultats économiques** du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

**Interlocuteur·trice privilégié·e des clients**, il/elle **personnalise la relation pour les accompagner au mieux** dans leurs parcours d'achat, dans l'objectif d'optimiser l'expérience client.

Le/la Conseiller·ère de vente participe à la théâtralisation du point de vente. Il/elle est en capacité de faire des **propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments**.

## Quels postes après ?

- Conseiller·e clientèle
- Chargé·e de clientèle
- Vendeur·se conseil
- Vendeur·se technique

# LE PROGRAMME DE FORMATION

## Conseiller·ère de Vente

Le titre professionnel Conseiller·ère de Vente, niveau III, se compose de deux blocs de compétences éligibles au CPF.

### 1<sup>er</sup> BLOC:

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

#### 4 compétences à valider :

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

### 2<sup>e</sup> BLOC:

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

#### 4 compétences à valider :

- 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

## L'alternance : un vrai plus pour l'emploi

**ACF vous propose un accompagnement personnalisé pour trouver votre entreprise :** Amélioration du CV, coaching, préparation aux entretiens (en face à face, téléphoniques) et enfin : nous vous mettons en relation avec des entreprises partenaires.

**Devenez salarié.e d'une entreprise** qui vous apporte une rémunération et qui finance intégralement votre formation.

- + PROFITEZ DE NOTRE RÉSEAU :**
- + de 750 entreprises**
- + de 1 000 contrats signés en 15 ans**

## La formation continue et la VAE

### LE PARCOURS PEUT ÊTRE INDIVIDUALISÉ.

Son financement est possible par :



## Les formateurs

Notre équipe de formateurs est composée de **professionnels du commerce et de la distribution** ayant exercé à des postes à responsabilités.

Nos formateurs sont **attentifs aux attentes de chaque stagiaire** et soucieux de faire **partager avec pédagogie leur savoir-faire**.

## Les formations accessibles après le TP CV

- Titre Professionnel AMUM : **Assistant·e Manager Unité Marchande** (niveau IV).
- Titre Professionnel MUM : **Manager d'Unité Marchande** (niveau V).

## Les secteurs qui recrutent

- Magasins spécialisés
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros
- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires



## Les prérequis

- Avoir un intérêt pour le commerce
- Savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final