



TP CV

Titre professionnel Conseiller.ère de Vente

en alternance

Diplôme

TP CV (niv Bac)

Durée

12 mois
406 heures

Rentrée

4 rentrées par an

Rythme

4 jours en entreprise
1 jour en formation

LE MÉTIER

Le Titre Professionnel Conseiller de Vente (TP CV) est une formation de niveau 4 (niv Bac), inscrite au RNCP, qui prépare à devenir un professionnel **du commerce, capable d'accueillir, d'accompagner et de fidéliser les clients au sein d'un point de vente.**

Cette formation développe des compétences polyvalentes. Le conseiller de vente apprend **à valoriser les produits, à contribuer à l'image de son enseigne et à améliorer l'expérience client** et l'approvisionnement du point de vente.

Grâce à l'alternance, les compétences acquises en centre de formation sont **immédiatement mises en pratique en entreprise**, garantissant une montée en compétences rapide et concrète.

Le TP CV s'adresse à celles et ceux qui **apprécient le contact client, la vente conseil** et qui souhaitent évoluer dans un **secteur dynamique et porteur d'opportunités.**

LES + DE L'ALTERNANCE AVEC ACF

- Accompagnement personnalisé** : ACF vous guide dès la recherche d'entreprise jusqu'à la signature du contrat (coaching CV, préparations aux entretiens, suivis...).
- Centre situé en plein cœur de Bordeaux** : un accès facile pour les étudiants et une proximité avec les entreprises locales.
- Suivi pédagogique régulier**, des visites en entreprise et un encadrement de qualité garantissent un bon équilibre entre théorie et pratique.
- Zéro frais pour l'entreprise et pour le jeune** : les frais de formation sont entièrement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Réseau solide d'entreprises partenaires** : profitez de plus de 1000 entreprises, facilitant l'accès à des offres d'alternance variées.
- Expérience valorisée**. Vous êtes rémunéré tout en développant votre autonomie et en prenant des responsabilités concrètes sur le terrain.

OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du Titre Professionnel CV est immédiatement **opérationnel dès son intégration en entreprise**.

Grâce à une formation polyvalente et axée sur la pratique, il maîtrise les **techniques de vente, le conseil client, la mise en valeur des produits et la fidélisation de la clientèle.**

Vendeur·se

Vendeur·se technique

Conseiller·ère de vente

Vendeur·se expert·e

Vendeur·se conseil



PROGRAMME DE FORMATION

EXPÉRIENCE ET RELATION CLIENT	DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	GESTION DES STOCKS	OUTILS NUMÉRIQUES	PRÉPARATION ET CERTIFICATION
Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle	Décrire et analyser le parcours d'achat	Passer les commandes et anticiper les ruptures ou surstocks	Utiliser les outils numériques pour la vente et le suivi client	Rédiger et valoriser le dossier professionnel (DP)
Gérer les réclamations de manière professionnelle	Mettre en place des actions commerciales attractives	Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité	Communiquer efficacement au sein de l'équipe et avec la hiérarchie	Réaliser des entraînements aux mises en situation
Développer la relation avec une clientèle locale	Organiser des animations commerciales	Suivre les indicateurs de performance et les résultats commerciaux		Participer aux évaluations en cours de formation (ECF)
Adapter sa communication selon les profils clients	Appliquer la politique commerciale de l'entreprise			Préparer la présentation devant le jury de certification

Le programme du Titre Professionnel **Conseiller de Vente (TP CV)** a pour objectif de rendre l'apprenant immédiatement **opérationnel en entreprise**, capable de **contribuer à la performance commerciale** d'un point de vente et de **garantir la satisfaction et la fidélisation des clients**.

FINANCEMENT ET RÉMUNÉRATION

Financement

de la formation

0€ de frais de dossier et 0€ de reste à charge !

Le Titre Pro CV en alternance est financé par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise qui accueille l'apprenti.

Cela signifie que ni l'étudiant, ni l'entreprise n'ont de frais à avancer pour la formation.

Ce dispositif permet une prise en charge intégrale des coûts pédagogiques, facilitant ainsi l'accès à la formation et à l'alternance.

Rémunération

de l'apprenti

L'apprenti est rémunéré en fonction de son âge et son niveau de formation.

	16-17 ANS	18-20 ANS	21-25 ANS	26 ANS ET +
ANNÉE 1	27% du Smic	43% du Smic	53% du Smic	100% du Smic
ANNÉE 2	39% du Smic	51% du Smic	61% du Smic	100% du Smic
ANNÉE 3	55% du Smic	67% du Smic	78% du Smic	100% du Smic

PRÉ-REQUIS

- Avoir fini le cycle d'enseignement secondaire (collège)
- Intérêt pour le commerce, la vente et la relation client
- Qualités requises :
 - Sens de l'organisation, rigueur et autonomie
 - Excellent es compétences en communication et écoute
 - Goût pour le contact client et la satisfaction des besoins
 - Aisance avec les outils numériques et les applications digitales de vente
 - Travail d'équipe



COMMENT S'INSCRIRE CHEZ ACF ?

1

Remplir le **formulaire** de demande d'informations

2

Échanger par **téléphone** avec votre chargé de recrutement

3

Participer à un **entretien** en visio ou en présentiel

4

Obtenez la **réponse** sous 48h