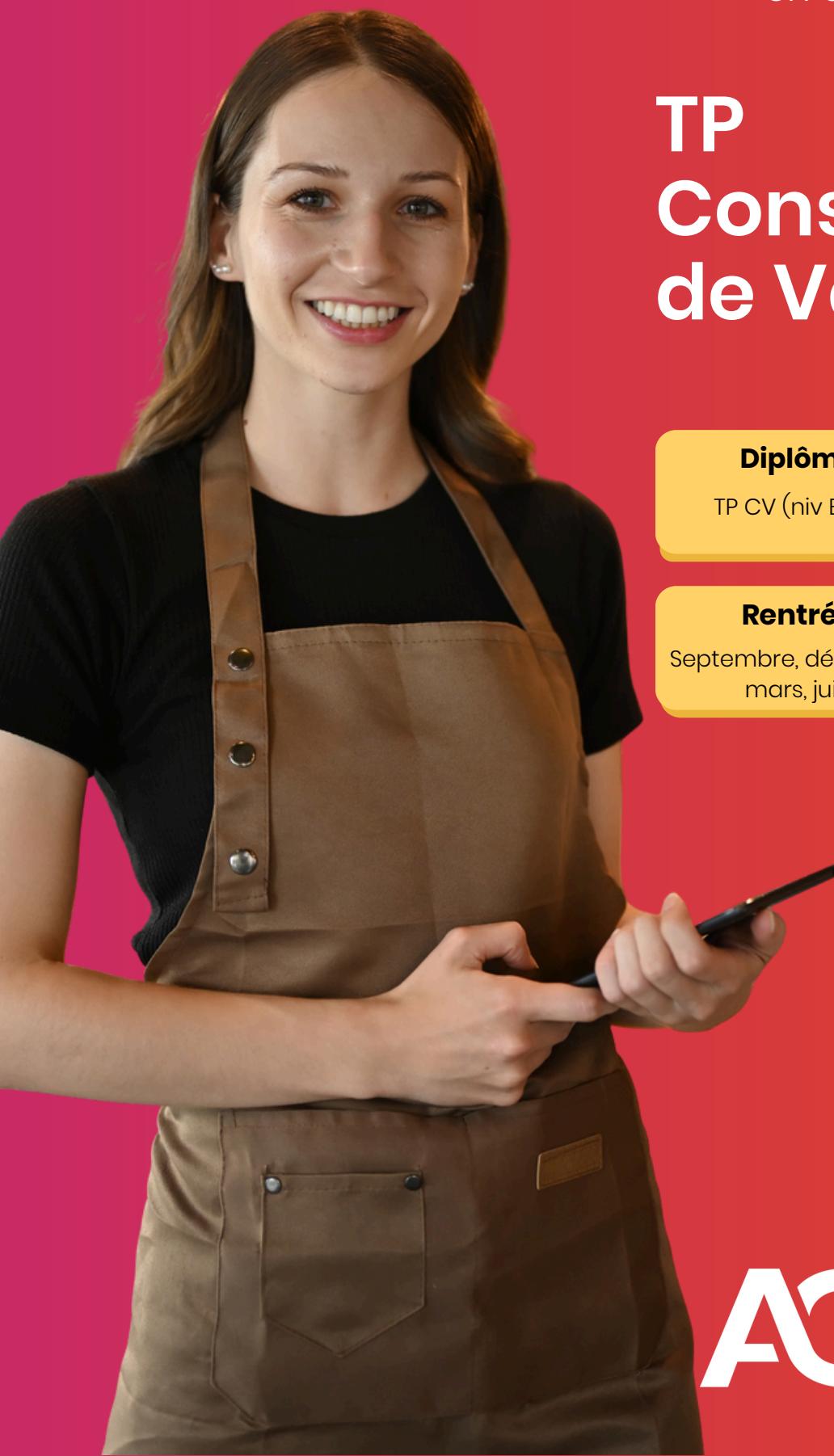


PROGRAMME DE FORMATION

en alternance



TP Conseiller.ère de Vente

Diplôme

TP CV (niv BAC)

Durée

12 mois
406 heures

Rentrée

Septembre, décembre,
mars, juin

Rythme

4 jours en entreprise
1 jour en formation

ACF

ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

SOMMAIRE

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

- 1.1 Objectifs
- 1.2 Public concerné & prérequis
- 1.3 Caractéristiques de la formation (diplôme, RNCP, certification)

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- 2.1 Modalités & outils pédagogiques
- 2.2 Durée, dates & rythme de l'alternance
- 2.3 Conditions d'apprentissage (présentiel/distanciel, taille des groupes)
- 2.4 Matériel nécessaire

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

- 3.1 Blocs de compétences & objectifs
- 3.2 Option entrepreneuriat
- 3.3 Communication en langue étrangère

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

- 4.1 Modalités d'évaluation des acquis
- 4.2 Sanction visée (diplôme, blocs de compétences)

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- 5.1 Insertion professionnelle
- 5.2 Suites de parcours & passerelles

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

- 6.1 Indicateurs de résultats
- 6.2 Délai d'accès & calendrier
- 6.3 Accessibilité (publics en situation de handicap)
- 6.4 Tarif & financement

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.1 OBJECTIFS

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de :

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

1.2 PUBLIC CONCERNÉ & PRÉREQUIS

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Étudiants

Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour :

→ Vendeur.se, vendeur.se conseil, vendeur.se technique, conseiller.ère de vente

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :

- Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce
- Savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

1.3 CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION (DIPLÔME, RNCP, CERTIFICATION)

Formation certifiante :

- TITRE PROFESSIONNEL niveau 4 inscrit au RNCP N° code 37098
- CODE NSF N° code 312m- Commerce, vente
- Codes ROME N° code D1209, D1210, D1211, D1212, D1214
- Formacode N° code 34502 : vente spécialisée
- Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date d'échéance : 25-01-2028.

2. ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

2.1 MODALITÉS & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de la formation sont :

Présentiel et distanciel.

Les techniques pédagogiques employées sont :

- Apports théoriques et pratiques en salle, autoformation individualisée et accompagnée, mises en situations pratiques dans le cadre d'exercices, études de cas, jeux de rôle et sorties pédagogiques (visite(s) d'univers marchands).

2.2 DURÉE, DATES & RYTHME DE L'ALTERNANCE

La durée de la formation est de : 406 heures (Soit 58 jours)

La durée de la formation se fait sur 12 mois, avec un rythme d'alternance entre 1 jour et 2 jours en formation par semaine, et le reste du temps en entreprise.

1 rentrée par trimestre.

Pour plus de précisions, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous renseigner.

2.3 CONDITIONS D'APPRENTISSAGE (PRÉSENTIEL/DISTANCIEL, TAILLE DES GROUPES)

Dispositif de type :

Possibilité en inter entreprise et en intra entreprise.

Pour d'autres modalités, merci de contacter les équipes ACF.

En groupe de 15 stagiaires maximum.

2.4 MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Matériel pour la formation en présentiel :

- De quoi prendre des notes (cahier, stylo, etc.)

Matériel pour la formation en distanciel :

- PC, casque, connexion Internet

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 1: Développement commercial

- ↳ Appliquer la politique commerciale de l'entreprise et contribuer aux objectifs de vente.
- ↳ Participer à la mise en œuvre du marketing opérationnel sur le point de vente.
- ↳ Réaliser une veille concurrentielle et identifier les tendances du marché.
- ↳ Diagnostiquer les performances de son rayon ou de son univers produit.
- ↳ Proposer des actions d'amélioration des ventes et de valorisation de l'offre.

BLOC 2: Merchandising et gestion des stocks

- ↳ Mettre en œuvre les implantations produits selon les standards de l'enseigne.
- ↳ Participer à la théâtralisation et à la mise en avant des opérations commerciales.
- ↳ Préparer et assurer la mise en rayon dans le respect des procédures internes.
- ↳ Suivre les niveaux de stock, prévenir les ruptures et analyser la démarque.
- ↳ Contribuer à la préparation et à la réalisation des inventaires.

BLOC 3: Hygiène, sécurité et environnement de travail

- ↳ Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité dans l'espace de vente.
- ↳ Identifier et prévenir les situations à risque pour les clients et le personnel.
- ↳ Adopter les gestes et postures adaptés à la manutention des produits.
- ↳ Participer aux actions de sensibilisation liées à la politique RSE de l'entreprise.

BLOC 4: Pilotage économique

- ↳ Analyser les indicateurs de performance commerciale (CA, marges, productivité).
- ↳ Utiliser les calculs commerciaux pour mesurer la rentabilité du point de vente.
- ↳ Exploiter les outils informatiques de gestion commerciale et de suivi des ventes.
- ↳ Élaborer ou participer à la construction d'un budget prévisionnel.
- ↳ Produire des supports numériques simples (tableaux, rapports, présentations).

3. PROGRAMME DÉTAILLÉ

BLOC 5: Relation et expérience client

- ↳ Accueillir, orienter et conseiller la clientèle selon ses besoins.
- ↳ Adapter sa communication verbale et non verbale à chaque profil client.
- ↳ Mettre en œuvre les techniques de vente et de conclusion adaptées.
- ↳ Gérer les situations de stress et les objections avec professionnalisme.
- ↳ Traiter les réclamations dans le respect de la satisfaction et de la fidélisation client.

BLOC 6: Fidélisation et communication digitale

- ↳ Identifier les leviers de fidélisation et les mettre en œuvre au quotidien.
- ↳ Promouvoir les opérations commerciales et les programmes de fidélité.
- ↳ Participer à la communication de l'enseigne sur les réseaux sociaux.
- ↳ Valoriser l'image de marque de l'entreprise à travers les canaux digitaux.
- ↳ Contribuer à la création de contenus ou supports interactifs destinés aux clients.

4. ÉVALUATIONS & CERTIFICATION

4.1 MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

- Evaluations en cours de formation (ECF)

Présentation à la session de validation du Titre Professionnel : Conseiller de Vente

4.2 SANCTION VISÉE (DIPLÔME, BLOCS DE COMPÉTENCES)

Formation certifiante :

Type de sanction :

- Validation du titre professionnel Conseiller de Vente (niveau 4, certification de niveau Bac)

Modalités d'évaluation du Titre Professionnel :

- Mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel et ses annexes : 12 fiches « produit » et un diaporama
- Résultats des évaluations en cours de formation (ECF)
- Entretien avec le jury

→ Durée totale de la session d'examen : 7 h

Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant toute réactualisation du titre. Les Titres Professionnels sont réactualisés tous les 3 à 5 ans.

Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé. Dans le cadre de l'alternance, en cas de validation partielle du Titre Professionnel, l'apprenant.e a un délai de 1 an maximum après l'examen initial pour se représenter au ou aux blocs de compétences manquants, sans avoir à reprendre de formation. Au-delà de 1 an, il sera nécessaire de suivre une formation du bloc de compétences manquant pour le repasser.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

5. DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

5.1 INSERTION PROFESSIONNELLE

Débouchés :

À l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

- Vendeur.se
- Vendeur.se conseil
- Vendeur.se technique
- Conseiller.ère de vente
- Vendeur.se expert.e.

Équivalences :

Il n'existe actuellement pas d'équivalences vis-à-vis du titre professionnel Conseiller de vente.

5.2 SUITES DE PARCOURS & PASSERELLES

Suite de parcours :

À la suite de cette formation, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine est possible.

Comme les titres professionnels suivants :

- Assistant Manager Unité Marchande (niveau de type : Baccalauréat)
- Manager Unité Marchande (niveau de type : Bac+2)

Ou le diplôme suivant :

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

Passerelles :

Il n'existe actuellement pas de passerelle vis-à-vis du titre professionnel Conseiller de vente.

Pour davantage d'informations concernant la poursuite d'études ou passerelles au niveau national, vous pouvez vous diriger vers un CEP (Conseil en Evolution Professionnelle) www.mon-cep.org

6. MODALITÉS PRATIQUES & ENGAGEMENTS

6.1 INDICATEURS DE RÉSULTATS

Pour plus d'informations concernant les indicateurs de résultats, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous partager les données chiffrées.

6.2 DÉLAI D'ACCÈS & CALENDRIER

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : Entre 1 et 2 mois environ (1 rentrée par trimestre)

6.3 ACCESSIBILITÉ (PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP)

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), merci de consulter directement les équipes ACF.

6.4 TARIF & FINANCEMENT

Pour l'alternance :

- Pour l'apprenti.e : la formation est financée par l'OPCO dont relève l'entreprise au sein de laquelle l'apprenti.e suivra son alternance
- Pour l'entreprise : ACF s'engage à respecter les tarifs de France Compétences, donc il n'y a pas de reste à charge à payer
- Le tarif inclut la présentation à la session d'examen.



ALTERNANCE
CONSEIL &
FORMATION

NOUS CONTACTER

ACF Alternance Conseil Formation

contact.acf@bordeauxformation.com

05 56 33 81 61

125 rue Georges Bonnac, 33000 Bordeaux

