

# FICHE DE FORMATION : CONSEILLER DE VENTE

**Intitulé : Conseiller de Vente**

**Référence RNCP : 37098**

**Certificateur :** Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

**Durée :** Environ 6 mois (805 heures) – ajustable selon les besoins des apprenants

**Public cible :** Tout public

**Modalité :** Présentiel

**Validation :** Titre professionnel de niveau 4 (équivalent Bac technique)

**Tarif indicatif :** 5 017 € (Prise en charge possible selon financements)

## LA SYNOPTYQUE

### Objectifs de la Formation

- Développer les compétences commerciales pour une meilleure performance en unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client en adoptant les meilleures pratiques de vente et de conseil.

### Programme de Formation

#### 1. Intégration (1 semaine)

- Accueil et présentation des objectifs pédagogiques
- Familiarisation avec l'environnement professionnel
- Sensibilisation au développement durable
- Adaptation du parcours de formation

#### 2. Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande (7 semaines)

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

#### 3. Bloc 2 : Améliorer l'expérience client (6 semaines)

- Représenter l'unité marchande et valoriser son image
- Mener un entretien de vente et conseiller efficacement
- Assurer le suivi des ventes et fidéliser la clientèle

#### 4. Période en Entreprise (4 semaines)

- Application des compétences en situation réelle

#### 5. Période de Certification (1 semaine)

- Mise en situation professionnelle
- Évaluation par un jury de professionnels

### Méthodes Pédagogiques

- Approche Mix-Learning : Présentiel et classes virtuelles interactives
- Outils numériques : Supports écrits, audio, vidéo, plateforme de formation en ligne
- Mise en situation réelle : Simulations de vente, études de cas et travaux pratiques
- Encadrement personnalisé : Suivi individualisé par des formateurs experts

# FICHE DE FORMATION : CONSEILLER DE VENTE

## MODALITÉS D'ACCÈS

### • Conditions d'admission :

- Niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau 3 avec un an d'expérience en vente
- Niveau 1ère ou équivalent

### • Processus d'inscription :

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Entretien et évaluation des acquis

**Délai d'accès :** Variable selon les places disponibles et la programmation

## VALIDATION ET CERTIFICATION

La certification est obtenue après validation des épreuves suivantes :

- Évaluation des acquis en cours de formation
- Validation des périodes d'application en entreprise
- Passage devant un jury sur la base de :
  - Un dossier professionnel
  - Des épreuves pratiques et théoriques
  - Une mise en situation et un entretien final

**Un bloc de compétences validé est acquis sans limite de temps. La certification évolue selon les mises à jour du certificateur**

## FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Assistant Manager d'Unité Marchande (Niveau 4 - RNCP 35031)
- Manager d'Unité Marchande (Niveau 5 - RNCP 38676)

**Nos conseillers sont à disposition pour vous accompagner dans la poursuite de votre parcours professionnel.**

## CONTACT ET INFORMATIONS

 Téléphone : 04 72 68 09 41

 Email : [contact@Academia360.fr](mailto:contact@Academia360.fr)

 Site web : [www.Academia360.FR](http://www.Academia360.FR)

 Centre de Formation Certifié :

- **N° SIRET : 792447864 00028**
- **N° NDA : 84 69 23851 69**
- **Code NAF : 8559B**