COMMERCE

Titre professionnel conseiller de vente (en alternance) Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation

Mise à jour le : 11.01.2026 Par AA - Taux de réussite 2026 : 91,67%

RNCP37098, certificateur : ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, enregistré le 25.01.2023, date d'échéance : 25.01.2028

OBJECTIF :

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

• Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

PUBLIC :
Tout public
«Centre de formation accessible au public en situation de handicap»

PRÉ-REQUIS :
Être titulaire d'un diplôme de niveau d'équivalence CAP

DÉLAIS D'ACCÈS :
L'entrée en formation est permanente, elle peut se faire tout au long de l'année

DÉLAIS DE RÉPONSE :
48 heures
Contact : Caroline BAAS contact@formationplus.org

MODALITÉS D'ACCÈS :
Processus d'inscription à l'action
Prise de rendez-vous par mail ou via appel téléphonique, prise en compte de la candidature. Votre formation pourra commencer après signature du contrat d'apprentissage

PARCOURS PASSERELLE :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/

https://diplomeo.com/trouver-titre_pro-conseiller_de_vente

LIEU DE FORMATION :
Formation Plus Méditerranée
32 boulevard Jean Bourrat, 66000 Perpignan

TARIF :
Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO

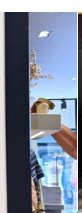
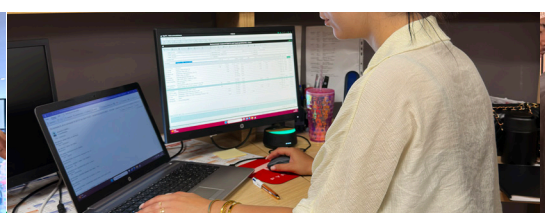
FORMATEUR :
Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions

DURÉE DE LA FORMATION :
400 heures sur 1 an (parcours adapté en fonction du profil) En cas d'acquisition partielle ou de bénéfices de notes dans le diplôme correspondant, la durée de la formation sera adaptée

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :
Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION :
Évaluation tout au long de la formation
Passage d'examen sous forme ponctuelle (soutenance devant un jury certifié, étude de cas et mise en application devant jury, questionnaire orale devant un jury certifié)

« En cas d'échec à cet examen lors d'une précédente session, datant de moins d'un an, votre parcours et votre examen final sera adapté sur les blocs de compétences (CCP) manquants »


Programme de la formation

Notre programme de préparation suit le référentiel de la DREETS

CCP1. 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 rendre compte

CCP2. 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

