

TITRE PROFESSIONNEL (TP)

Conseiller(e) de Vente RNCP 37098

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION - Date d'échéance de l'enregistrement : 25-01-2028

Date de mise à jour : le 16/07/2026

Emplois ciblés : Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur Conseil, Vendeur Technique, Vendeur en atelier de découpe, Vendeur en magasin, Magasinier vendeur.

Objectifs :

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Moyens pédagogiques :

- Documents supports de formations projetés,
- Exposés théoriques,
- Études de cas,
- Quizz en salle de formation,
- Mise à disposition supports de cours,
- Supports pédagogiques interactifs,
- Ludo et Pédagogie Positive.

Des formateurs experts dans le domaine du commerce et de la vente

Suivi de la formation et évaluations :

- Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
- QCM
- Grilles d'évaluation des compétences
- Évaluations de la formation
- Épreuves de synthèse basées sur une mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Accessible à toute personne titulaire d'un CAP/BEP/TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 3 ou ayant validé un niveau classe de 1ère ou équivalent.

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec des mesures d'accompagnement spécifiques.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 3 ans d'expérience en rapport avec le Titre Professionnel visé.

Validation des Blocs de compétences :

Évaluation en cours de Formation (ECF), Epreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle et entretien final avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le/la candidat(e) des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre visé.

Possibilité de valider les blocs de compétences indépendamment.

Poursuite d'études :

Les TITRES PROFESSIONNELS sont une passerelle vers l'insertion professionnelle.

Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.

Poursuite d'études possibles :

Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (Bac +2)

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

LISTE DES MODULES DE FORMATION

PERIODE D'INTEGRATION

Accueil et présentation des objectifs de la formation

Prise de connaissance de l'environnement professionnel

ACTIVITE 1 : CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

1 – Assurer une veille professionnelle et commerciale

Identifier les méthodes de veille, sources d'informations, médias et outils, techniques et technologies d'information

Assurer une veille sur les produits et services, collecter les informations sur le marché, évolutions, tendances. Synthétiser les informations et les diffuser

2 – Participer à la gestion des flux marchands

Lutte contre la démarque

Hygiène, sécurité, gestes et postures, matériel de stockage et manutention

Gestion des stocks

Recyclage, tri et réduction de gaspillage dans l'unité marchande

3 – Contribuer au merchandising

Gérer les priorités, suivre les plannings du point de vente, le plan promotionnel et les périodes de publicité

Anticiper, organiser son travail, appliquer les consignes

Préparer les opérations commerciales permanentes ou saisonnières

Utilisation d'un planogramme, travailler en équipe

4 – Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Transmettre une information claire, vérifiée et répondant aux attentes de l'unité marchande

Informar l'unité marchande des évolutions concernant le marché et la concurrence

Rendre compte de son activité commerciale et de ses résultats à sa hiérarchie

ACTIVITE 2 : AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

5 – Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

Savoir s'exprimer sur la présentation de son activité, les services de l'unité marchande de manière claire

Ecoute active et posture professionnelle, canaux de communication

6 – Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

Calculs commerciaux

Entretien de vente, gestion des outils numériques

7 – Assurer le suivi des ventes

Gestion des réclamations

Règlementation des conditions générales d'un point de vente

8 – Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Réseaux sociaux, actions de fidélisation, argumentation

Les différents gestes commerciaux nécessaires à la fidélisation

Diffusion de l'offre commerciale et création d'un profil professionnel sur internet

ACCOMPAGNEMENT