



# TITRE PROFESSIONNEL

Diplôme d'Etat  
de niveau 4 (Bac)  
Durée 12 mois

# CONSEILLER(E) VENTE

RNCP37098

Un Titre Professionnel est une certification professionnelle en alternance qui permet d'acquérir des compétences professionnelles spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle de son titulaire. Pour contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et satisfaire la demande, l'employé commercial met les produits à disposition des clients. Il les accueille avec attention et répond à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation.

**Activités visées :** Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents. Il met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits. Le conseiller de vente accueille le client ou le prospect. Face au prospect ou au client, il illustre les avantages du produit et du service associé. Il adopte une posture d'expert-conseil. Il analyse les besoins et les attentes du client, construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente et prend congé. Il intègre le renouvellement durable dans son argumentation.

**Emplois ciblés :** conseiller clientèle, vendeur expert, vendeur conseil, vendeur technique, vendeur en atelier de découpe, vendeur en magasin, magasinier vendeur.

## OBJECTIFS



- Assurer 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
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

## MODALITÉS D'ADMISSION



### Prérequis :

- Accessible à tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé
- Offre accessible aux personnes en situation de handicap avec mesures d'accompagnement spécifiques

### Modalités d'accès :

- En contrat d'apprentissage
- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation
- Par expérience

## MOYENS PÉDAGOGIQUES



- Supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Quiz en cours
- Mise à disposition des supports de cours
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs
- Supports pédagogiques interactifs
- Ludopédagogie

## MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

- Le Titre Professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées
- Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés
- Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi



# TITRE PROFESSIONNEL

Diplôme d'Etat  
de niveau 4  
Durée 12 mois

# CONSEILLER(E) VENTE

RNCP37098

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Tests et entretiens de motivation préalablement à l'action de formation
- QCM
- Grilles d'évaluation des compétences
- Evaluations de formation
- Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel
- Livret d'apprentissage
- Suivi post formation

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Le Titre Professionnel est une passerelle vers l'insertion professionnelle. Cependant, dans le cadre d'une formation générale, la recherche de compétences complémentaires peut être nécessaire.
- Poursuite d'étude possible : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (niveau Bac+2)

## VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Évaluation en cours de Formation (ECF), épreuve 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.
- **Le Titre Professionnel est soumis à une évaluation devant un jury compétent afin de garantir la validation des compétences acquises**

## CONDITIONS TARIFAIRES

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

## Bloc de Compétences

**CCP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - RNCP 37098BC01**

**CP1 : 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

**CP2 : Participer à la gestion des flux marchands**

- Lutte contre la démarque / Gestion des stocks
- Hygiène, sécurité, gestes et postures, matériel de stockage et manutention
- Recyclage, tri et réduction de gaspillage dans l'unité marchande

**CP3 : 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 et Utilisation d'un planogramme, travailler en équipe

**CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte**

- Transmettre une information claire, vérifiée et répondant aux attentes de l'unité marchande
- Informer l'unité marchande des évolutions concernant le marché et la concurrence
- Rendre compte de son activité commerciale et de ses résultats à sa hiérarchie

**CCP2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - RNCP37098BC02**

**CP5 : 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

**CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente**

- Calculs commerciaux,
- Entretien de vente, gestion des outils numériques