

# TITRE PRO CONSEILLER(E) DE VENTE



**1 an - Formation certifiée par le ministère du travail et de l'emploi de Niveau 4 (BAC).**

**RNCP n°: 37098**

RNCP37098- TITRE PRO - Conseiller(e) de Vente - Certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion - France Compétences (francecompetences.fr). Enregistrement le 01/01/2024

## DURÉE

- 500 heures de formation (dont 290h en centre et 210h en FEST)

## DATES

- Début : à partir du 26 mars 2024
- Fin : En fonction de la date de signature du contrat de travail.

## LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER

## MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)
- Entrée en formation entre 10 et 65 jours après entretien et complétude du dossier.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Minimum : 12 – Maximum : 16

## ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

- Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

## TARIF DE LA FORMATION

- Le tarif est adaptable selon le montant de la prise en charge de l'OPCO concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur.

**\*La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé pour les apprenants en situation de handicap.**

## NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION 2023 NOUVELLE FORMATION

- Taux d'obtention des diplômes : -
- Taux de satisfaction stagiaires : -
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, à la suite de la formation : -

## Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée professionnel, vous disposez :

- D'un self et d'un snack
- D'ateliers techniques performants et conformes
- D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressource
- Gare à proximité <500 mètres.

## MÉTIER VISÉS

- Vendeur(se) conseil en magasin
- Vendeur(se) en magasin
- Vendeur(se) expert.
- Conseiller(e) de vente
- Vendeur(se) technique

## LIEUX D'EXERCICES

- Supermarchés
- Commerces de proximité, de luxe et utilitaires
- Hypermarchés
- Grandes surfaces spécialisées
- Boutique traditionnelle.

## PUBLIC

- Jeunes de 18 à 25 ans souhaitant acquérir une qualification professionnelle pour compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emploi de plus de 26 ans
- Pas de conditions d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés.

## PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Niveau 3 acquis (CAP/BEP/autre équivalent)
- Goût et aptitude pour la relation commerciale

**\*Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.**

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

- Former des professionnels de la vente conseil en magasin et de l'animation du point de vente
- Permettre l'accès à l'emploi et à la montée en qualification de niveau 5 (BTS / DUT).

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices pratiques et interactifs
- Cours magistraux et d'examens
- Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec
- Identification d'un tuteur en entreprise
- Situations de travail aménagées

**\*Formation en présentiel et distanciel selon situation.**

## ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- Une formatrice experte
- Une consultante AFEST
- Un référent certifié AFEST.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Test de positionnement
- Examens blancs
- Livret de suivi pédagogique
- Date de l'examen mars 2025
- Évaluation en cours de formation
- Relevés de notes et appréciations
- Epreuves pratiques devant jury
- habilité par la DREETS.

## RÉMUNÉRATION APPRENANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN CONTRAT PRO EN 2024				
Âge	En % du SMIC	16 - 20 ANS	21 - 25 ans inclus	26 ans et plus
Niveau de départ	BAC PRO Minimum	65%	80%	100% du SMIC soit 1 766,20 €
	En montant	1 236,84 €	1 413,54 €	
	Niveau inférieur	55%	70%	
	En montant	971,81 €	1 236,64 €	

## COMPÉTENCES ET COMPÉTENCES TRANSVERSALES

### MODULE 1 :

#### Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente:

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises.

#### COMPÉTENCES TRANSVERSALES :

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)

### MODULE 2 :

#### Vendre et conseiller le client en magasin:

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de service en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Soutien au dossier professionnel
- Examens blancs
- Techniques de recherche d'emploi - Ateliers informatique.
- Accompagnement au choix d'orientation
- Évaluations en cours de formation
- Application en entreprise.

## PASSERELLES, SUITE DE PARCOURS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

**Ce titre professionnel peut vous permettre l'accès direct à l'emploi.**

#### Exemple d'équivalence du titre pro Conseiller(e) de Vente :

- BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente - Option A

#### Poursuivre ses études jusqu'au bac +2 après un titre pro Conseiller(e) de Vente :

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- Titre Pro MUM (Manager d'Univers Marchand)
- Titre Pro NTC (Négociateur Technico-Commercial)

#### Opter pour un Titre Pro :

- Un titre professionnel est une certification professionnelle reconnue par l'état. Elle permet d'acquérir des compétences professionnelles spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle



**Le titulaire du titre professionnel doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité.**

**Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.**

**Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande.**

**Il exerce sous l'autorité d'un responsable.**

## CONTACTS

### Auréliane HAGNERÉ

Responsable de Centre AREP  
et UFA Saint Joseph  
[aureliane.hagnere@escetaples.com](mailto:aureliane.hagnere@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Kévin BAUDE

Chef de projet éditorial  
Coordinateur pédagogique BTS  
Formateur - Référent AFEST  
[Kevin.baude@escetaples.com](mailto:Kevin.baude@escetaples.com)  
06.67.41.21.20

### Anne KOSC

Formatrice  
Consultante AFEST  
[anne.kosc@escetaples.com](mailto:anne.kosc@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Aline LEPRETRE (Référente HANDICAP)

UFA Saint Joseph : [lpsecretariat.ogece@gmail.com](mailto:lpsecretariat.ogece@gmail.com)  
CFA Jean Bosco : [handicap@cfajeambosco.fr](mailto:handicap@cfajeambosco.fr)

### Lisa EVRARD - Coline CODRON

Assistants administratives  
[lisa.evrard@escetaples.com](mailto:lisa.evrard@escetaples.com)  
[coline.codron@escetaples.com](mailto:coline.codron@escetaples.com)  
03.21.94.57.36