

# CONSEILLER (ÈRE) DE VENTE

## DATE DE LA FORMATION :

25 Mars 2024 au  
11 Avril 2025  
Session 3

## DURÉE DE LA FORMATION

12 mois (483 heures)

## ALTERNANCE

14 heures en formation  
(Lundi & Jeudi)

280 heures en stage entreprise  
Ou 21 heures en entreprise

## MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- Information individuelle ou collective
- Dossier d'admission
- Entretien individuel de conseil en formation
- Tests d'évaluation des acquis

## DÉLAIS D'ACCÈS :

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

## FINANCEMENT

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A, financements Pôle Emploi...

## COÛT DE LA FORMATION

A partir de 4 000 €

Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré en fonction des barèmes en vigueur.

## ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.



## PRE REQUIS

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 2 ans dans le domaine commercial

### ● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

- **Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**
- **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

### ● LE MÉTIER

Le/la conseiller(e) de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente.

Il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue et à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou de son point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Le/la conseiller(e) de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents.

Il (elle) réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il (elle) prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement de l'enseigne.

Il (elle) met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il (elle) 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.

Il (elle) analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats.

Le/la conseiller(e) de vente accueille le client ou le prospect et illustre les avantages du produit et du service associé en analysant les besoins et les attentes du client, construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente et prend congé

### ● CONTENU PEDAGOGIQUE

#### CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

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

#### CCP 2 : 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

### ● MODULES TRANSVERSAUX

- . Calculs commerciaux
- . Atelier d'insertion : CV + lettre de motivation, Groupe de distribution en Guadeloupe
- . Hygiène, sécurité et Gestion des risques
- . Bureautique
- . Accompagnement individualisé sur la rédaction du dossier professionnel

## NIVEAU

Niveau 4 (BAC)

## TAUX DE REUSSITE en 2023 :

Session VCM : 100%

## TAUX D'INSERTION GLOBALE

(à 6 mois) en 2023 : 50%

## VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience

<https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

**Philippe CHAUDRON**

**0690 85.27.06**

[pc.districtformation@gmail.com](mailto:pc.districtformation@gmail.com)

## LIEU DE FORMATION

### DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> étage

97122 BAIE-MAHAULT

**0590 25 32 43**

[info@districtformation.com](mailto:info@districtformation.com)

[www.districtformation.com](http://www.districtformation.com)

## Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

7h00 à 16h



**DISTRICOM  
FORMATION**

Fiche modifiée le 05/04/2024

## ● MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations présentiels et/ou distanciel, Blende Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative ([www.districtformation.fr](http://www.districtformation.fr))
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

## ● MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évalués par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questions à partir de production(s)
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formations pour les candidats issu d'un parcours de formation

## ● VALIDATION ET SANCTION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 Conseiller (ère) De Vente. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet <https://www.districtformation.com> pour les dates de session et les modalités d'admission.

## ● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

### Secteurs d'activités :

. L'emploi de conseiller de vente s'exerce en grande et moyennes surfaces alimentaires et non-alimentaire, spécialisées, magasins de proximité, boutiques...

### Type d'emplois accessibles :

Conseiller clientèle, vendeur expert, vendeur conseil, vendeur en magasin, magasinier vendeur, vendeur technique

**Code(s) ROME** : D1212, D1210, D1214, D1211, D1209 (Vente en décoration et équipement du foyer, Vente en animalerie, vente en habillement et accessoires de la personne, vente en articles de sports et loisirs, vente de végétaux)

**Code(s) NSF** : 312m - Commerce, vente

**Formacode(s)** : 34502 Vente spécialisée

## ● POURSUITE D'ÉTUDES

Titre professionnel ou diplôme de Niveau 5 - Bac+2 :

- Titre professionnel « Manager d'Unité Marchande » (District Formation)
- Titre professionnel « Négociateur technico-Commercial (District Formation)
- Titre professionnel « Assistant Commercial (District Formation)

Titre professionnel inscrit au RNCP par arrêté en date du 19 février 2004 relatif au titre professionnel de Conseiller de vente et publié au Journal Officiel en date du 13/10/2022 sous l'intitulé « Conseiller de Vente », niveau 4, code , code ROME D1502, Formacode 34587

**Code RNCP 37098 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion**