

CONSEILLER (ÈRE) DE VENTE

DATE DE LA FORMATION :
13/10/2025 au 15/10/2026
Session 5

DURÉE DE LA FORMATION
13 mois (483 heures)

ALTERNANCE

Semaine type

14 heures en CFA
(Lundi & mardi)

21 heures en entreprise

FONDS PUBLICS

Stage pratique : 280 heures

MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

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

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 4 820 €

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.



Votre référent handicap
Meiline COCO
0690 63.12.44

PRE REQUIS

Niveau 3 validé (niveau CAP) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 1 an minimum dans le secteur commercial

● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables 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 et 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

- . Développement durable et RSE
- . Employabilité, Posture professionnelle, TRE
- . Droit du travail/ Droit des apprentis
- . Hygiène, sécurité et Gestion des risques
- . Bureautique de base / Remédiation & Apprendre à apprendre
- . Accompagnement individualisé sur la rédaction du dossier professionnel

NIVEAU

Niveau 4 (BAC)

TAUX DE SATISFACTION 2024

89%

TAUX DE REUSSITE en 2024 :

74%

TAUX D'INSERTION GLOBALE

(à 6 mois) en 2024 : 45%

VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience réalisée en centre.

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

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 51.80.28

pc.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

6h30 à 16h30



**DISTRICOM
FORMATION**

Fiche créée le 19/03/2025

● MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations en présentiel et/ou à distance, Blend Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game (Partenariat SCIADO)
- . Plate-forme pédagogique et collaborative (www.districtformation.fr)
- . Connexion Internet fibre, 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 évaluées par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle, entretien technique, Questionnement & entretien final (3h55)
Traitement de la réception de marchandises - Gestion d'une opération de promotion
Jeu de rôle d'un entretien de vente et un entretien de suivi clientèle (réclamation)
Présentation de l'entreprise (diaporama), fiches de produits, analyse d'un tableau de bord type face au jury
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus 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 (BTS) de Niveau 5 - Bac+2 :

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

Titre professionnel inscrit au RNCP par arrêté en date du 28 septembre 2022 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