

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

PUBLIC VISÉ

Tout public

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée de formation : 402 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 01/10/2025 au 17/06/2026.

LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Paul BERT

1 RUE DU GUE AUX AUROCHS

94700 Maisons Alfort

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Sophie Stefanka

Tél : 01 45 16 19 19

greta94.bert@ac-creteil.fr

Référent handicap :

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr

[Consulter notre Politique Handicap](#)

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat de professionnalisation

CODES

NSF : 312

RNCP : 37098

CERTIFINFO : 104867

Formacode : 34502

Code Rome : D1214

OBJECTIFS

A l'issue de la formation « Conseiller Vente » (anciennement « Vendeur(euse) conseil en magasin »), le stagiaire est capable :

- D'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.
- De participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal et prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Afin de favoriser l'employabilité des stagiaires, cette formation s'attachera à développer les soft skills et les compétences numériques très attendues par les employeurs.

PRE-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP, TP)

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

MODALITES PEDAGOGIQUES

Durée aménagée en fonction des besoins du stagiaire

Cours du jour

CONTENUS

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 marchandises
- ▶ Contribuer au merchandising
- ▶ Analyser ses performances commerciales et en 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 des ventes
- ▶ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transversales

- ▶ Anglais professionnel
- ▶ Communication
- ▶ Transition écologique et sensibilisation à la RSE
- ▶ Préparation à une certification numérique
- ▶ Techniques de recherche d'emploi et de stage
- ▶ Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- ▶ Prévention des risques professionnels liés à l'activité
- ▶ Préparation au dossier professionnel

VALIDATION

- ▶ Date d'enregistrement RNCP/RS : 13/10/2022
- ▶ Nom du certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

titre professionnel niveau : 4

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Emplois de vendeurs et de conseillers de vente.

La spécialisation en habillement et/ou chaussures permet de travailler dans le prêt-à-porter.

Possibilité de poursuite sur une certification de niveau 5 dans le domaine du commerce et de la vente comme le BTS MCO (RNCP38362) proposé en alternance par le GRETA 94

Pour consulter nos taux de satisfaction, de certification et d'insertion :

<https://www.forpro-creteil.org/actualites/les-taux-du-greta-val-de-marne--66632903c0d75ac154b2930c/>