

BAC, NIVEAU 4 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 46T31203





OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le diplômé du titre Conseiller de Vente sera capable de :

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



PROGRAMME

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRON-NEMENT OMNICANAL

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

AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN EN-VIRONNEMENT 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

AUTRES ACTIVITÉS

Technique de recherche d'emploi / Développement durable Brevet Sauveteur Secouriste du Travail



Titulaire d'un diplôme de niveau CAP/BEP ou justifier d'un niveau de classe de 1ère et 2 ans d'expérience dans un domaine professionnel connexe à celui du diplôme visé

Recrutement sur dossier avec entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

Conseiller clientèle, vendeur expert, vendeur conseil, vendeur technique, vendeur en atelier de découpe, vendeur en magasin, magasinier vendeur...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)

Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation

Stagiaires encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives

Assistances technique et pédagogique appropriées Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Épreuves écrites et orales en contrôles continus Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)

Bilan de formation à mi-parcours et évaluations en entreprises

Soutenance finale devant un jury composé de professionnels

DURÉE

501 heures sur 5 mois

STAGE EN ENTREPRISE

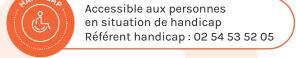
280 heures

DATE FORMATION

Du 04/11/2025 au 23/04/2026

PRIX

4 721,50 €/stagiaire. Financement possible (AIF, CPF PTP, CPF...).



Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



ERIC AUDART

16 Place Saint Cyran 36 000 CHATEAUROUX 02 54 53 52 00 candidature.formation@indre.cci.fr Siret : 183 600 014 000 58 N° d'activité formation : 2436P000136



