

Conseiller de vente



CERTIFICATEUR : MINISTÈRE DU TRAVAIL

RNCP 37098 - TP - CONSEILIER DE VENTE- ENREGISTRÉ LE 25 JANVIER 2023

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

BAC



OBJECTIFS

À 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 ENVIRONNEMENT 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 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

AUTRES ACTIVITÉS

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

PUBLIC – PRÉREQUIS

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...

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Vente et conseil clients : Vendre des produits/ services, conseiller les clients (particuliers ou professionnels) et réaliser des démonstrations.
- Gestion du rayon : Réceptionner, mettre en rayon les marchandises, assurer leur bonne présentation et l'attractivité du linéaire.
- Amélioration des ventes : Contribuer aux objectifs de vente, proposer des améliorations et analyser ses propres résultats commerciaux.
- Fidélisation et e-réputation : Accueillir et fidéliser les clients, y compris en gérant les litiges, et veiller à la bonne image de l'enseigne en ligne.
- Collaboration et logistique : Travailler avec l'équipe pour l'organisation des tâches (livraisons, balisage) et, si besoin, représenter le magasin auprès de prestataires.
- Sécurité : Appliquer les règles de sécurité et réaliser les manutentions nécessaires.



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

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

500 heures

STAGE EN ENTREPRISE

280 heures du 26/11/2026 au 23/12/2026

Et du 10/02/2027 au 09/03/2027

DATE FORMATION

Du 01/10/2026 au 17/03/2027

PRIX

5 000 €/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



CONTACT

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

