



## PARCOURS DIPLOMANT / TITRE PROFESSIONNEL Conseiller de vente en alternance

### DURÉE DE LA FORMATION :

58 jours en alternance, 406 heures de formation

### MODALITÉ DE LA FORMATION :

En présentiel, mise en situation de travail

### VALIDATION DE LA FORMATION :

Titre professionnel de niveau 4 (Bac technique) de conseiller de vente. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétences.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences.

### TARIFS : Entre 6000 et 7000€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires

CODE RNCP  
37098

CERTIFICATEUR:  
DREETS PACCA

AGRÉMENT:  
LE 14/03/2023

CODE DIPLÔME : 312M  
APPRENTISSAGE : 46T3120A

FORMACODE:  
34502 VENTE SPÉCIALISÉE

### VOTRE FORMATION :

#### PUBLIC

Une 1ère expérience dans le secteur professionnel du métier visé est souhaitable mais pas obligatoire.

#### OBJECTIFS

Compétences : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal, améliorer l'expérience client

Aptitudes : Développer ses compétences en communication orale, écrite, visuelle et numérique pour interagir efficacement dans un contexte professionnel.

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

- Module CP1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Module CP2 : Participer à la gestion des flux de marchandises
- Module CP3 : Contribuer au merchandising
- Module CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Module CP5 : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Module CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Module CP7 : Assurer le suivi de ses ventes
- Module CP 8 : Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- Savoir communiquer
- Comportement orienté client par secteurs d'activité
- Préparation au titre professionnel
- Remise à niveau

RÉSULTATS 2024 : 100% % DE RÉUSSITE AU TITRE PROFESSIONNEL

100 % des stagiaires satisfaits / 77% d'accès à l'emploi dans les 6 mois ( indicateur France compétence )

## PRÉREQUIS

Bilan de positionnement, deux profils possibles :

- 1) niveau classe de 1ère ou équivalent
- 2) CAP/BEP/ titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de service à la clientèle +1an d'expérience professionnelle

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Validation des profils par l'entreprise

## ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes

- Information individuelle ou collective
- Evaluation des acquis
- Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles.

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à adapter nos conditions d'accueil :

- Mise à disposition du matériel spécifiques
- Durée de formation adaptée au handicap
- L'adaptation des moyens et outils pédagogiques
- L'aménagement des modalités d'évaluations et sessions d'examen

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis en cours de formation
- Evaluation en périodes d'application en entreprise
- Délibération du jury sur la base : du dossier Professionnel, des résultats au épreuves de la session d'examen, de la mise en situation professionnelle et de l'entretien final
- Certification TP, CCP
- Evaluation de satisfaction au travers d'une enquête stagiaire

## MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Ecoute active
- Alternance d'ateliers pratiques ( qui représente environ  $\frac{3}{4}$  de la formation) et théoriques
- Ordinateurs portables
- Paper board

Dates de formation: Entrées et sorties permanentes

Horaires de formation: de 9h10 à 12h40 - de 13h40 à 17h10

Lieu de la formation: Muse Marseille, 13 Rue Raymond Teisseire  
13008 Marseille

## CONTACT

[www.provence-formation.fr](http://www.provence-formation.fr)

[www.museformation.fr](http://www.museformation.fr)

TEL : 04 91 52 32 25