

Titre professionnel Conseiller(e) de vente

Niveau 4

Section alternance

LADAPT Marne Formation



Contact : 03 26 86 46 55 - cfa51@ladapt.net

Interlocuteur : Sylvie RAMBURE – rambure.sylvie@ladapt.net

Secrétariat : Cécile DUFOUR – dufour.cecile@ladapt.net

Mise à jour : 10/03/2025

► CONDITIONS D'ENTRÉE

Prérequis :

De préférence niveau classe de 1ère ou équivalent ou CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 (ex V) dans les métiers de la vente ou des services à la clientèle

Modalités de recrutement :

RDV d'information, dossier de candidature, tests, entretien individuel de motivation.

Modalités d'accès :

Positionnement : entreprise, individuel.

► PUBLIC CIBLÉ

Toute personne souhaitant préparer une qualification reconnue et acquérir une expérience professionnelle dans les métiers du Commerce.

► MÉTHODES MOBILISÉES

- Alternance entre présentiel et périodes en entreprises
- Etudes de cas, travaux de groupe, mises en situation et analyses de pratique professionnelle
- Supports pédagogiques transmis accessibles sur une plateforme de formation à distance : ressources, exercices, quizz et cours interactifs.

► CHIFFRES CLEFS

- CFA créé en 2023
- Les indicateurs de résultats seront mis à votre disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>
- La validation individuelle des blocs de compétences (CCP) est possible. Chaque CCP validé est réutilisable dans d'autres formations
- Le parcours CV prépare au métier de conseiller(e) de vente. C'est un Titre de niveau 4 du RNCP
- Il bénéficie d'une équivalence de niveau BAC qui permet la suite de parcours dans la branche professionnelle concernée.

► RÉSULTATS 2024

Taux d'obtention du titre professionnel : 100%
Taux de validation partielle ou totale du diplôme : 100%
Taux de présentation à l'examen : 88%
Taux d'insertion dans l'emploi : 71%
Taux de poursuite d'étude : 14%
Taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné : 71%
Taux d'interruption en cours de formation : 14%
Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 14%
Valeur ajoutée de l'établissement : En cours

► INTERVENANTS

Formateurs spécialisés issus du secteur du commerce et de la vente.

► ACCES Personnes en situation de handicap

- Accès PMR, Personne à mobilité réduite
- En fonction des besoins de la personne, possibilité d'adapter la formation
- Référente handicap : Stéphanie FAGNERE

► MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation
- Passage du titre professionnel en fin de formation : mise en situation professionnelle, questionnaire à partir de production, entretien final
- Possibilité de certification partielle et de passage du titre par capitalisation de CCP
- Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, ou les équivalences, consultez le site internet de France Compétences : www.francecompetences.fr

► RÉFÉRENCES DU TITRE

- Référentiel : CV
- Code RNCP : 37098
- Code ROME : D1209/D1210/D1211/D1212/D1214
- Nom du certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion
- Date d'enregistrement de la certification : 25 novembre 2022

EN PRATIQUE

Objectifs :

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

Tarifs :

12,38 €/heure soit un coût total de 3 727,50€

Financement :

- OPCO
- Plan de développement des compétences
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Congé de transition professionnelle
- Financement individuel

Durée (nombre d'heures indicatif pour un contrat de 6 mois) :

301 heures en centre

588 heures en entreprise

Délai d'accès

Sessions 2025 :

26 mai au 7 novembre 2025

1er décembre 2025 au 12 juin 2026

Le recrutement commence un mois avant le début de la formation





Programme de formation

Titre professionnel : Conseiller(e) de vente (CV)
(Titre homologué niveau 4 du ministère du Travail de l'Emploi et de l'Insertion)

DÉFINITION DE L'EMPLOI :

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés 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, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur(trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

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 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 de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client