

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Obtenir une qualification dans les métiers de la vente par le Titre professionnel de Conseiller Vente (CV)

- Développer des compétences pour identifier les besoins des clients, proposer des produits ou services adaptés et assurer leur satisfaction.
- Apprendre à conduire un entretien de vente, argumenter, traiter les objections et conclure une vente.
- Mettre en place des actions pour instaurer une relation de confiance et encourager les clients à revenir.
- Assurer la mise en rayon, le réassort, et l'attractivité des produits en respectant les règles de merchandising.
- Traiter les encaissements, gérer les retours et réclamations, et assurer le suivi des dossiers clients.
- Participer à l'atteinte des objectifs en suivant les indicateurs de vente et en mettant en œuvre des actions commerciales.
- Renforcer des qualités telles que l'écoute active, la persuasion et la communication pour améliorer l'expérience client.
- Utiliser les logiciels de gestion, les outils de caisse ou les supports numériques pour optimiser le service.
- Préparer à des postes comme conseiller de vente, vendeur-conseil ou assistant commercial.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Assure 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.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente

CONTENU DE LA FORMATION

CCP - 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 - 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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Détenir un goût pour la relation client - Ne pas avoir de contreindication au port de charges - Accepter les horaires décalés
Dossier de candidature Test de positionnement & Entretien de motivation



ÉVALUATION ET VALIDATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

1. D'une mise en situation professionnelle et d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
3. Des résultats des évaluations passées en cours de formation

Titre Professionnel du Ministère du Travail « Conseiller de Vente » – Ministère du Travail - Niveau 4 RNCP37098

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILÉA.

DURÉE, DATES ET RYTHME

Formation en alternance d'une durée de 1 an (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
455 heures sur 12 mois et l'entrée en formation se fait tout au long de l'année

PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Titre Professionnel Ministère du Travail « Manager d'unité marchande » - niveau 5 BTS MCO Manager Commercial Opérationnel – niveau 5

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Vendeur(se) expert • Conseiller(ère) de vente

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Montant env. 6500 € pris en charge par les OPCO.

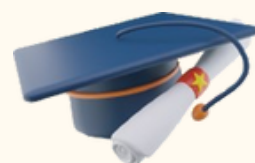
MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, MÉTHODES



Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



formation diplômante



Acquisition et développement des compétences



POURQUOI CHOISIR FILÉA ?

Depuis 1996, FILÉA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 - équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILÉA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

Mai le 30/01/2026

