



# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU 4 BAC RNCP 37098 MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

## Objectif de la formation :

La formation vise à préparer les apprenants à exercer le métier afin :

- d'accueillir et conseiller les clients en magasin ou à distance
- de vendre des produits ou services en mobilisant des techniques de vente professionnelles
- de contribuer à l'animation commerciale d'un point de vente
- de participer à la gestion des stocks et à la mise en valeur de l'offre commerciale
- de fidéliser la clientèle et développer le chiffre d'affaires

À l'issue de la formation, le titulaire est capable d'exercer dans tout environnement de vente physique ou omnicanal.

## Compétences développées

La formation permet de développer :

- Compétences commerciales
- Compétences merchandising
- Compétences gestion
- Compétences relationnelles (soft skills)

## Blocs de compétences

- RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

*Chaque bloc peut être validé indépendamment conformément au référentiel de certification.*

## Passage d'examen

Mise en situation professionnelle – 2h

Le candidat réalise des situations concrètes de vente dans un univers commercial choisi :

- alimentation
- équipement de la personne
- équipement de la maison

L'épreuve permet d'évaluer la capacité du candidat à :

- traiter une réception de marchandises
- préparer une opération promotionnelle
- réaliser un entretien de vente
- gérer une réclamation client

Entretien technique – 30 min

Le candidat analyse un tableau de bord commercial, identifie les indicateurs clés et propose des actions d'amélioration de la performance commerciale.

Présentation professionnelle – 1h10

Le candidat présente :

- un diaporama professionnel
- 12 fiches produits

Cette épreuve permet d'évaluer :

- la connaissance des produits
- la capacité d'argumentation commerciale
- les compétences en communication professionnelle.

Entretien final – 15 min

Échange avec le jury autour du dossier professionnel et de l'expérience acquise en entreprise.

Durée totale de l'examen

3h55

# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

## Objectifs

À l'issue du bloc 1, l'apprenant devra être capable de :

- Assurer la réception et le stockage des marchandises
- Participer à la gestion des stocks
- Mettre en rayon les produits
- Réaliser le réassort
- Mettre en valeur l'offre commerciale
- Participer aux actions promotionnelles
- Contribuer à l'attractivité du point de vente

À l'issue du bloc 2, l'apprenant devra être capable de :

- Accueillir et orienter le client
- Identifier les besoins
- Argumenter et conseiller
- Conclure une vente
- Réaliser l'encaissement
- Fidéliser la clientèle
- Gérer les réclamations

## Conditions d'admission

- Avoir 16 à 29 ans dans le cadre de l'apprentissage
- Niveau CAP ou seconde recommandé
- Maîtrise des savoirs de base (français, calcul) - Motivation pour les métiers de la vente

## Régime d'études et durée de formation

### En alternance

- Sur l'année de formation, vous alternez :
  - Temps en entreprise
  - Temps en centre de formation, selon un rythme d'alternance défini (ex. 2 jours / 3 jours)
  - Volume horaire en centre : 420 heures
- Accès soumis à la signature d'un contrat (d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise signataire du contrat

## Que faire après le titre professionnel d'employé commercial?

### Perspectives d'emploi

conseiller de vente - vendeur spécialisé - vendeur conseil - vendeur en magasin - vendeur en e-commerce  
employé commercial

### Poursuivre vos études

- Chez l'EXXECC : BTS MCO - BTS NDRC – Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Autres perspectives
- Évolutions professionnelles par l'expérience
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)

## Accessibilité handicapé (nous contacter)

## Votre profil

Cette formation est faite pour vous si :

- avez le sens du contact
- aimez le commerce et la relation client
- avez du dynamisme et souriant(e)
- êtes organisées
- êtes intéressées par les produits et services