

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

PUBLIC VISÉ

Tout public

LE + DE LA FORMATION

- Formation réalisée par des professionnels
- Accompagnement sur-mesure tout le long du parcours

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée de formation : 462 heures

Durée en entreprise : 280 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 21/09/2026 au 18/06/2027.

LIEUX DE FORMATION

Greta Seine-et-Marne

Lycée J. PREVERT

7 avenue Jean Jaurès

77380 Combs-la-Ville

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

Greta Seine-et-Marne

Meryem Lestal

Tél : 01-60-05-14-46

greta77@ac-creteil.fr

Référent handicap :

M. Gérard SINIGAGLIA

greta77.referent.handicap@ac-creteil.fr

[Consulter notre Politique Handicap](#)

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Forfait parcours mixte :
15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Individuels payants, Pro A,
Contrat de sécurisation
professionnelle, Compte
Personnel Formation, Contrat de
professionnalisation, Prise en
charge demandeur d'emploi
possible

CODES

OBJECTIFS

A l'issue de la formation « Conseiller Vente » (anciennement « Vendeur(euse) conseil en magasin »), le stagiaire est capable :

- D'assurer 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.
- De participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal et prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Afin de favoriser l'employabilité des stagiaires, cette formation s'attachera à développer les soft skills et les compétences numériques très attendues par les employeurs.

PRE-REQUIS

Niveau BEP/CAP/titre professionnel de niveau 3. Niveau classe de première ou équivalent. Sens de l'accueil et du service. Une première expérience dans le domaine est un plus.

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Réunion d'information collective

Dossier de candidature

Tests de positionnement

Entretien individuel de recrutement

Inscriptions du 19/02/2026 au 21/09/2026 au Lycée J. PREVERT à Combs-la-Ville.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Pédagogie participative et active

Alternance de mises en situation pratiques et d'apports théoriques

Organisé en alternance.

Cours du jour

CONTENUS

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 marchandises
- ▶ 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 des ventes
- ▶ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transversales

- ▶ Anglais professionnel
- ▶ Communication
- ▶ Transition écologique et sensibilisation à la RSE
- ▶ Préparation à une certification numérique
- ▶ Techniques de recherche d'emploi et de stage
- ▶ Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- ▶ Prévention des risques professionnels liés à l'activité
- ▶ Préparation au dossier professionnel



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

NSF : 312

RNCP : 37098

CERTIFINFO : 104867

Formacode : 34502

Code Rome : D1214



SEINE-ET-MARNE
ACADÉMIE DE CRÉTEIL

MODALITES D'EVALUATION

- ▶ Mise en situation professionnelle reconstituée
- ▶ Entretien avec jury professionnel

VALIDATION

- ▶ Date d'enregistrement RNCP/RS : 13/10/2022
- ▶ Nom du certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
- ▶ titre professionnel niveau : 4

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le Titre professionnel Conseiller de Vente vous permet d'accéder aux emplois suivants :

Conseiller clientèle / Vendeur expert / Vendeur conseil / Vendeur technique / Vendeur en atelier de découpe / Vendeur en magasin / Magasinier vendeur