

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

CENTRE PÉDAGOGIQUE SHERWOOD
44470 CARQUEFOU

Informations pratiques

Du 06/3/2023 au 31/1/2026

- en centre : 616 heures
- en entreprise : 616 heures
-
- 12 mois environ (616 heures) :
 - 280h de cours en e-learning (pour chaque module : cours + vidéo « A retenir » + QCM)
 - 1008h d'apprentissage en entreprise
 - 20h de rédaction du dossier professionnel écrit
 - 6h d'examen dans notre centre à Carquefou (44)
 - 16h d'accompagnement individuel en visio
 - 14h formation techniques de vente
- Temps plein
- Temps partiel
- Cours du soir
- Cours le week-end
- Cours de jour

Formation hybride

[Le détail de la session sur le site de l'organisme](#)

Centre Pédagogique Sherwood

10 rue de la Métallurgie
44470 Carquefou
02-28-23-90-90
contact@sherwood-animalia.fr
<https://www.formation-metier-animalier.com/>

Lieu de la formation

Centre Pédagogique Sherwood
10 rue de la Métallurgie 44470
Carquefou
02-28-23-90-90

contact@sherwood-animalia.fr

Réunions d'information collective

Non renseigné

Portes ouvertes

Non renseigné

Inscriptions

Ouvert

Pré-requis

Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique
Avoir des aptitudes et le goût pour la vente.

Validation du projet professionnel de chacun sur entretien.

- Avoir un CAP/BEP ou titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de service à la clientèle ou avoir au moins un niveau Première ou équivalent.
 - Avoir 18 ans minimum
 - Disposer d'un ordinateur et avoir une connexion internet et avoir les connaissances de base du pack office (test avant inscription)
-

Financements possibles

- OPCO

La formation

Objectif Général

Certification

Objectifs

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

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

Objectifs :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Contribuer au merchandising
- Participer à la gestion des flux marchands
- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client
- Assurer le suivi de ses ventes
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Valider le titre professionnel Conseiller de vente (Niveau 4) et être capable à l'issue de la formation de développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente et de vendre et conseiller le client en magasin.

Blocs de compétences

> RNCP37098BC01 (CPP 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
- Mise en situation professionnelle : 01 h 15 min En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois : - vente en alimentation ; - vente en équipement de la personne ; - vente en équipement de la maison. Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi. Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet. La mise en situation comporte trois parties : 1. Pendant 45 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives au traitement de la réception des marchandises. 2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury. 3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits. * Entretien technique : 00 h 30 min L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation. Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation. Pendant 15 min, le candidat prend connaissance, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord. * Questionnement à partir de production(s) : 00 h 50 min Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'examen, le candidat conçoit : - un diaporama ; - cinq fiches "produit". Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 20 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches "produit". Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 02 h 35 min

> RNCP37098BC02 (CPP 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
- Mise en situation professionnelle : 00 h 45 min En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois : - vente en alimentation ; - vente en équipement de la personne ; - vente en équipement de la maison. Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi. Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet. La mise en situation comporte trois parties : 1. Pendant 15 min, le candidat prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client. 2. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente. En amont de la session d'examen, le candidat conçoit douze fiches "produit". L'un des membres du jury choisit un produit parmi les douze fiches et assure le rôle d'un client. 3. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury. Questionnement à partir de production(s) : 00 h 30 min Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de la mise en situation professionnelle. En amont de l'examen, le candidat conçoit un diaporama. Pendant 15 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 15 min

Résultats attendus

Passage du TP CONSEILLER DE VENTE RNCP 37098

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Organisation pédagogique

> Modalité d'enseignement :

- Formation hybride

En savoir plus

Exemples de métiers accessibles avec cette formation

- > Vente de végétaux
- > Vente en animalerie
- > Vente en articles de sport et loisirs
- > Vente en décoration et équipement du foyer
- > Vente en habillement et accessoires de la personne

Source : Cariforef des Pays de la Loire - 191142 - Code établissement : 51249



CHOISIR MON MÉTIER, BONJOUR

Et vous êtes déjà **sur la bonne voix !**

La plateforme téléphonique d'information sur la formation professionnelle et l'apprentissage en Pays de la Loire.

Des chargé.e.s d'information à votre écoute

0 800 200 303 Service & appel gratuits