



# CONSEILLER.E DE VENTE

## PRÉ-REQUIS

- Niveau classe de 1ère ou équivalent.
- Niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau 3 (tous secteurs).

## OBJECTIFS

- Tenue et animation du rayon.
- Vente et conseil client selon les objectifs.
- Service de qualité : accueil, gestion des stocks, fidélisation.

## LE MÉTIER

Le conseiller de vente informe, oriente, et vend aux clients, tout en assurant la gestion du rayon et l'application des techniques de merchandising.

## DÉBOUCHÉS :

Secteurs cibles : Grandes/moyennes surfaces, boutiques, commerces, vente en ligne.

## PUBLIC

Tout public

## DIPLÔME VISÉ

Niveau IV (Bac) certifié par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.

## ÉQUIVALENCE

Reconnaissance des niveaux 4 par passerelles ou expériences.

## PRISE EN CHARGE

OPCO de l'entreprise

## ACCESSIBILITÉ PSH

Accompagnement spécifique pour les personnes en situation de handicap.

Métiers : Conseiller de vente, Vendeur expert,  
Responsable de rayon, Magasinier vendeur.

## ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : En cours de formation.
- Certification TP, CCP à la fin de la période en entreprise.
- Délibération sur la base d'un dossier professionnel, résultats aux épreuves, entretien final et satisfaction des stagiaires.
- Certification après validation de 3 blocs de compétences.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation modulaire et individualisée, travail de groupe, accompagnement personnalisé.
- Supports : Diaporamas, exercices, documents écrits, outils multimédia.
- Espaces : Salles polyvalentes, matériel audiovisuel, matériel informatique.
- Plateau technique reconstituant les conditions professionnelles conformes aux RC des TP.

## PROGRAMME

Période d'intégration : Accueil, objectifs de formation, sensibilisation au développement durable.

### **Module 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande omnicanale**

- Veille professionnelle et commerciale.
- Gestion des flux marchands.
- Merchandising.
- Analyse des performances commerciales.

## RÉSULTATS

Réussite : 100 %

Maintien : 100 %

Abandon : 0 %

Présentation à l'examen :  
100 %

Satisfaction : 95 %

Insertion dans le métier à  
6 mois : 70 %

Accès à l'emploi : 70 %

Poursuite d'études : 10 %

Retour d'enquête : 88 %

Insertion globale : 64 %

## POURSUITE D'ÉTUDES

Titre professionnel  
Assistant.e Manager  
Unité Marchande.

## DÉLAIS D'ACCÈS

Entrée possible  
toute l'année.

## DATE D'ENREGISTREMENT

13 Septembre 2022

## ORGANISATION

**Durée** : 12 mois.

**Rythme** : 1 jour en  
formation, 4 jours en  
entreprise.

## Module 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représentation et valorisation de l'image de l'unité marchande.
- Conseil et vente.
- Suivi des ventes.
- Fidélisation des clients et consolidation de l'expérience.

### CONTACT

#### **Guadeloupe :**

Imm. 2626, 1er étage, rue Henri Becquerel, Jarry,  
97122 Baie-Mahault  
Téléphone :  
+590 590 69 81 80  
Email :  
[contact.guadeloupe@outremer-academy.fr](mailto:contact.guadeloupe@outremer-academy.fr)

#### **Réunion :**

Imm. Farman, 1er étage, 04 rue Henri Farman,  
Duparc, 97438 Sainte-Marie  
Téléphone :  
+262 262 66 85 85  
Email :  
[contact.reunion@outremer-academy.fr](mailto:contact.reunion@outremer-academy.fr)

#### **Guyane :**

Rés Coeur d'Ebene, 1 rue Wapa,  
97354 Rémire-Montjoly  
Téléphone :  
+594 594 10 83 63  
Email :  
[contact.guyane@outremer-academy.fr](mailto:contact.guyane@outremer-academy.fr)

## ACCÈS À LA FORMATION

Réunion d'information collective et évaluation des acquis.

## RÉUNION D'INFORMATIONS



**K\_IND12\_52**

**MAJ 09-2024**

**RNCP 37098**