



# TITRE PROFESSIONNEL

# CONSEILLER DE VENTE

Formation en alternance (contrat d'apprentissage)



## DURÉE

- 455 h de formation théorique, réparties sur 12 mois

## PUBLIC



- Toute personne désireuse de se former aux métiers du commerce, de la vente et de la distribution
- Être âgé de 18 à 29 ans révolus

## PRÉREQUIS

- Être détenteur d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, Brevet) ou équivalent (titre professionnel...)
- Avoir au moins 1 an d'expérience dans le domaine
- Satisfaire aux épreuves de sélection du CFA
- Connaître les bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

Pour plus d'informations, nous consulter

## CONTACT RECRUTEMENT

 [recrutement@lboutremer.com](mailto:recrutement@lboutremer.com)  
 0590 44 64 12 / 0690 20 21 05

## MODALITES & DELAIS D'ACCÈS

- Inscription en ligne sur [www.lboutremer.com](http://www.lboutremer.com) ou sur place
- Des Réunions d'Informations Collectives (RIC) sont planifiées de J-45 à J-15 avant le début de l'action de formation
- Tests de pré sélection et entretien permettent de vérifier l'accès à la formation
- Accompagnement à la mise en relation des entreprises

## ACCESSIBILITE PSH

Nos formations sont accessibles aux Personnes en Situation de Handicap. Nous mettons en place les conditions nécessaires d'accueil, d'accès et de sécurisation des parcours afin de garantir un accompagnement adapté, notamment à travers l'aménagement des locaux et l'ajustement des moyens pédagogiques.

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Grandes et moyennes surfaces
- Boutiques spécialisées
- Magasins de proximité
- Commerce de gros

## COÛT DE LA FORMATION

Possibilité de financement par France Compétences et OPCO, CPF, Région...  
Formation rémunérée en contrat d'apprentissage et de professionnalisation - Pas de frais d'inscription

## OBJECTIFS CLÉS

À L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CANDIDAT DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

Mettre en œuvre une vente personnalisée et argumentée

Gérer son espace de vente et optimiser la présentation des produits

Utiliser les outils numériques pour suivre l'activité et fidéliser les clients

Représenter positivement l'entreprise et contribuer à sa performance commerciale



## CONTENUS

### Bloc de compétences 01

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

### Bloc de compétences 02

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et valoriser 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

## MODALITÉS DE FORMATION

Cours collectifs en présentiel et distanciel

## PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS

### Emploi accessible :

- Conseiller de vente
- Vendeur - conseil
- Vendeur technique
- Vendeur expert
- Magasinier - vendeur

## MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Développement personnel
- Outils numériques et réseaux sociaux
- Communication
- Environnement juridique
- Accompagnement rédaction dossiers professionnels

## \*NOUVELLE FORMATION



Taux de satisfaction  
%



Taux de recommandation  
%




Taux de réussite  
%



Taux de poursuite d'études  
et de retour à l'emploi  
%

Titre Professionnel de niveau 4, inscrit au RNCP37098  
Code NSF 312m par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion  
(Enregistré le 25/01/2023 - Échéance au 25/01/2028)

## CONTACT RECRUTEMENT

 [recrutement@lboutremer.com](mailto:recrutement@lboutremer.com)  
 0590 44 64 12 / 0690 20 21 05