

# CONSEILLER.ÈRE DE VENTE

## MÉTIERS VISÉS

- Vendeur.se
- Vendeur.se expert.e
- Vendeur.se-conseil
- Vendeur.e technique
- Conseiller.ère de vente

## PUBLIC VISÉ

Personne **âgée de 16 à 29 ans** au début du contrat d'apprentissage et **reconnue apte à l'exercice du métier lors de la visite médicale d'embauche.**

Dans certains cas, l'entrée en apprentissage au-delà de 29 ans révolus est possible pour :

- les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu dans le cadre de contrats d'apprentissage successifs,
- les travailleurs handicapés,
- les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, à la suite d'une rupture de contrat pour raison indépendante de l'apprenti,
- les sportifs de haut niveau.

## PRÉREQUIS

Avoir validé un projet (stage ou emploi) dans le secteur professionnel ciblé par cette formation.

Cette formation certifiante vise l'objectif de valider les compétences en lien avec les domaines spécifiques relevant du référentiel et des connaissances du métier de Conseiller.ère de vente.

## À la fin de la formation, l'apprenti.e doit être capable de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.
- Se présenter et obtenir le Titre Professionnel Conseiller.ère de vente, RNCP 37098, niveau 4.

## Méthode pédagogique

- Pédagogie du faire favorisant les mises en situation professionnelle sur plateaux techniques et en entreprise.
- Accompagnement individualisé.
- Présentiel et à distance (l'accès aux contenus et aux ressources de la formation à distance s'effectue par connexion à la plateforme Acsea Formation).



## LIEUX DE FORMATION

- Acsea Formation  
4 Rue de la Résistance  
14400 BAYEUX
- Acsea Formation  
10 Rue de la Cotonnière  
14000 CAEN
- Acsea Formation  
33 rue Rose Harel  
14100 LISIEUX

## DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Entrée possible tout au long de l'année civile.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION/VALIDATION

- Évaluation théorique et/ou mise en situation professionnelles tout au long de la formation.
- Mise en situation devant un jury de professionnels sur plateau technique.
- Titre Professionnel Conseiller.ère de vente, RNCP 37098, niveau 4 : <https://urlr.me/vD1Gs>

## FINANCEMENT

- Les coûts de la formation sont financés par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de la branche concernée.
- C'est l'employeur qui verse le salaire à l'apprenti.e.

## SUITES DE PARCOURS, FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES POSSIBLES

- Titre Professionnel : Manager.euse d'unité marchande, RNCP 37098, niveau 5.

## ACCESSIBILITÉ

- Cette formation est accessible aux apprenant.e.s en situation de handicap. Tous les moyens humains et techniques seront mis en place en partenariat avec les prescripteurs et partenaires (Cap Emploi, l'AGEFIPH...) pour compenser le handicap.
- Contactez la référente handicap : [acseaf.handicap@acsea.asso.fr](mailto:acseaf.handicap@acsea.asso.fr)



# CONSEILLER.ÈRE DE VENTE

## Conditions techniques nécessaires à la FOAD

- Avoir accès à un ordinateur, tablette ou téléphone portable avec une connexion internet.

## Modalités d'accès à la formation

- Entretien et tests de positionnement.
- Accessible par bloc de compétences.

## Contenu de la formation

La formation préparant au titre de Conseiller.ère de vente comprend des enseignements théoriques et pratiques, un enseignement de langue vivante étrangère ainsi qu'un enseignement relatif aux pratiques informatiques et numériques.

La formation est découpée en plusieurs domaines :

### Les compétences professionnelles

→ CCP : 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.

→ CCP : 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.

### Les compétences complémentaires

- Connaissances de base en numérique générale et lié au métier.
- La préparation au passage du titre professionnel.
- L'anglais.

## Durée et alternance de la formation

- La durée d'un contrat d'apprentissage varie de 6 à 24 mois.
- Le rythme de l'alternance est d'une semaine par mois en centre de formation (soit environ 420 heures).
- Cette durée peut varier en fonction du niveau du candidat.