

Durée (1 an) : 450 heures

Dates :

Du 01/04/2025 au 31/03/2026.

Du 10/06/2025 au 09/06/2026.

Horaires : de 8h00 à 12h00 et de  
13h00 à 17h00 (tous les mardis)

Tarif :

Contrat d'apprentissage :

7100€ (Le tarif peut varier en  
fonction de la branche  
professionnelle).

Contrat de professionnalisation :

9.15€/ heure net de TVA soit

4117.50€

## Programme de formation en alternance

*Apprentissage ou Professionnalisation*

« **CONSEILLER DE VENTE** »

**Réf. VCM ALTER – RNCP : 37098**

**Objectifs** Participer à la tenue, à l'animation du rayon en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.  
Assurer la vente de produits et de services auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.

### Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

### Prérequis

**Prérequis :** Être titulaire du CAP/BEP, connaître les bases du commerce

**Niveau exigé :** CAP/BEP

### Débouché

- ✓ Vendeur(se) expert(e)
- ✓ Vendeur(se) conseil
- ✓ Vendeur(se) technique
- ✓ Conseiller(ère) de vente
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Responsable de rayon

### Modalités

Les inscriptions sont de 3 mois avant la formation et au plus tard 3 jours avant le démarrage.

### Rythme de l'alternance

Le rythme préconisé pour une semaine est d'un jour au centre de formation et les autres jours en entreprise.

### Diplôme visé

Titre professionnel de niveau 4 (BAC) de Vendeur Conseil en Magasin.

### Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

### Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

**Certificateur :** MINISTERE DU TRAVAIL DU  
PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

**Date d'enregistrement :** 13/10/2022

### Contenu

**Module 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal**

#### Compétences :

- ✓ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ✓ Participer à la gestion des flux marchands
- ✓ Contribuer au merchandising
- ✓ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

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

#### Compétences :

- ✓ 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

#### Session de certification

## Activités à privilégier en entreprise

### En début de parcours

• Participer à l'implantation des produits • Mettre en place une mise en scène réaliste et pertinente pour une opération commerciale • Réceptionner les marchandises en respectant les procédures • Ranger, classer, vérifier ou poser l'étiquetage ou l'antivolage des produits • Participer aux inventaires

### En milieu de parcours

• Découvrir les besoins et les motivations d'achat des clients, identifier les freins, reformuler les besoins • Proposer les solutions et les argumenter • Traiter les objections • Réaliser une vente de produits complémentaires ou de services associés • Conclure la vente • Encaisser en utilisant un terminal de paiement ou appliquer les procédures d'encaissement  
• Traiter les réclamations clients

### En fin de parcours

• Préparer une journée de vente en intégrant l'ensemble des tâches à accomplir • Suivre ses ventes au quotidien et anticiper en tenant compte du calendrier promotionnel et des objectifs de vente • Détecter les écarts par rapport aux objectifs et en analyser les causes • Proposer des actions pour corriger les écarts et atteindre les nouveaux objectifs fixés par sa hiérarchie

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution de la vente, accès à la plateforme collaborative.

Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

**Outils pédagogiques :** Vidéo YouTube, quiz,

**Supports pédagogiques :** Livret remis au stagiaire

### Éléments matériels de la formation

**Supports techniques :** De nombreuses mises en situation

**Salle de formation :** Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

**Équipements divers mis à disposition :** Un ordinateur portable avec une connexion internet

**Documentation :** Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

### Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

**Suite parcours :** Manager d'unité marchande

**Équivalence :** néant

**Passerelle :** Assistant manager d'unité marchande

**Modalités d'évaluation :** QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

### Sanction Certification

#### (ou d'acquisition des compétences)

Certification du Titre Professionnel de Vendeur Conseil en Magasin de niveau IV.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.

## QUELQUES INFORMATIONS

### Statistiques

Cette formation a déjà été **suivie par 15 stagiaires en alternance dont 1 apprentis** (de 2023 à 2024)

En 2024 sur 10 apprenants

Le **taux de présentation** se monte à **100 %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **89 %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **79 %**.

Le **taux d'insertion** est de **17 % (dans le métier 17% et autre secteur 0%)**

Le **taux d'abandon** est de **22%**

Le **taux de rupture** (apprentissage) est de **67%**

Le **taux de poursuite d'étude** est de **6%**

Mise à jour le 08/07/2025

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>