

Dates :Session 1 : 16/03/2026 au 11/09/2026Session 2 : 15/06/2026 au 04/12/2026Session 3 : 28/09/2026 au 19/03/2027**Horaires :** lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30**Tarif :** 5496.75€-net de TVA**Certificateur :** MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.**Date d'enregistrement :** 18/10/2023

GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de la compétence

Programme de formation**« CONSEILLER DE VENTE »****Réf. CV – RNCP : 37098 - ROME : 13620****Objectifs généraux**

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

Public

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

Prérequis

Prérequis : Expérience dans le commerce, savoir lire, écrire et compter

Niveau exigé : Niveau CAP/BEP

Débouché

- ✓ Vendeur expert
- ✓ Vendeur conseil
- ✓ Vendeur technique
- ✓ Conseiller de vente
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Responsable de rayon

Modalités d'accès

Les inscriptions sont entre 3 mois et 3 jours avant le démarrage.

Vérification des prérequis, test de positionnement, entretien.

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

Contact

Lydia SELBONNE

Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57

E-mail :

secretariat.gformvente@gmail.com

Contenu**Objectif pédagogique : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente****COMPETENCES VISEES :**

- ✓ Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- ✓ Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- ✓ Participer à la gestion des flux marchandises

Objectif pédagogique : Vendre et conseiller le client en magasin**COMPETENCES VISEES :**

- ✓ Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- ✓ Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- ✓ Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

QUELQUES INFORMATIONS**Statistiques**

Cette formation a déjà été **suivie par 17 stagiaires** (de 2018 à 2023)

En 2024 sur 0 apprenant

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

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

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

Le **taux d'insertion** est de **NE % (dans le métier ...% et autre secteur ...%) NE : NON EVALUÉ**

En 2025 3 apprenants fin prévue le 10/04/2026

Mise à jour le 14/01/2026

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution du commerce, 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

Eléments 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

Equipements 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 Commerce et la Vente

Suite parcours : Assistant manager d'unité marchande ou Manager d'unité marchande.

Equivalence : néant - ***Passerelle :*** néant

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 Conseiller de Vente de niveau 4.

Possibilité de valider un bloc de compétence.