

**Durée**  
805 heures  
(525 en centre et 280 en entreprise)

**Dates :**

**Session 1 :** 16/03/2026 au 11/09/2026

**Session 2 :** 15/06/2026 au 04/12/2026

**Session 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



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

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

**Date d'enregistrement :** 18/10/2023

**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](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

**Contact**

Lydia SELBONNE

Tel : 0590 25 56 59 / 0690 25 88 57

E-mail :

[secretariat.gformvente@gmail.com](mailto: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 EVALUE**

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

### **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 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.