

Durée (1 an) : 450 heures
Dates : Du 10/03/2026 au 10/03/2027
Horaires : de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 (tous les mardis)

Tarif :

Contrat d'apprentissage :

6390€ (Le tarif peut varier en fonction de la branche professionnelle).

Contrat de professionnalisation :

9.15€/ heure net de TVA soit 4117.50€



GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de la compétence

Programme de formation en alternance

Apprentissage ou Professionnalisation

« CONSEILLER DE VENTE »

Réf. CV ALTER – RNCP : 37098

CODE DIPLOME : 46T31203

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 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

Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU

PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION.

Date d'enregistrement : 13/10/2022

Contenu

Objectif pédagogique - 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

Objectif pédagogique - 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

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 domaine du commerce et la vente

Suite parcours : Manager d'unité marchande

Equivalence : 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 31 stagiaires en alternance dont 12 apprentis** (de 2023 à 2025)

En 2025 sur 11 apprenants (9 en apprentissages)

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

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **95 %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **92 %**.

Le **taux d'insertion** est de **31 % (dans le métier 31% et autre secteur 0%)**

Le **taux d'abandon** est de **9%**

Le **taux de rupture** (apprentissage) est de **18%**

Le **taux de poursuite d'étude** est de **11%**

Mise à jour le 16/01/2026

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :
<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>