



ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



Titre Professionnel

Conseiller(e) de Vente



Campus : **Villeneuve-sur-Lot - Marmande**



Rythme : **Alternance sur 7 mois**



Admission : **Niveau 3 minimum**

INTRODUCTION

La formation « Conseiller Vendeur » prépare les futurs professionnels de la vente à accompagner les clients en face à face, à distance, en magasin ou en showroom, et à concrétiser une vente.

Elle permet d'acquérir les compétences nécessaires pour identifier les besoins et les motivations des clients afin de mettre en œuvre les techniques de vente les plus adaptées.

Au cours de leur formation, les apprenants développent également les compétences indispensables à l'aménagement d'un espace de vente et à la valorisation de l'offre commerciale.

Ils apprennent à analyser les différents profils de clients, à comprendre leurs comportements d'achat et à promouvoir les produits et services dans un environnement concurrentiel.

Disponible en formation initiale ou en alternance, cette formation permet également d'acquérir les fondamentaux nécessaires pour cibler son secteur d'activité et fidéliser durablement sa clientèle.

Titre professionnel Conseiller de Vente Code RNCP : 37098 – Enregistrée le 13/10/2022

OBJECTIFS



- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale sur le point de vente, maîtriser les fondamentaux de la vente
- Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact créer un climat de confiance
- Présenter un produit, être force de proposition avec son client, clore une vente

DURÉE



350 h. - 7 mois - 38 jours
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de façon indépendante

RYTHME



Présentiel
1 j./sem. (mercredi)
+ quelques semaines de 3 jours
25 pers. max.

DATE DE RENTRÉE



Septembre 2026

CONDITIONS D'ADMISSION



- Candidat de moins de 26 ans en formation professionnelle initiale ou continue, de moins de 30 ans en apprentissage : être titulaire d'un niveau 3 validé ou avoir suivi des cours jusqu'à la fin de la seconde et réussir les tests et entretien de sélection
- Adulte en formation professionnelle continue ou demandeur d'emploi : justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité et réussir les tests et l'entretien de sélection
 - Signer un contrat d'apprentissage / professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (formation initiale, financement France Travail, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition, pro-A, VAE)
- Equivalence : titre de niveau 4 (Bac). Diplôme reconnu par l'État de Vendeur Omnicanal Commercial, inscrit au RNCP 36865 niveau 4 – CCI France Réseau Négoventis
- Passerelles : pas de passerelle spécifique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.

Dans le respect du Référentiel Conseiller de Vente, sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe...

Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

1 Bloc de compétences 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

2 Bloc de compétences 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

ÉVALUATION



Afin de valider les différents blocs concourant à l'obtention du diplôme, 4 types d'évaluations sont prévues :

- Mise en situation professionnelle : 2 h.
- Entretien technique : 30 min.
- Questionnement à partir de production(s) : 1 h 10 min.
- Entretien final : 15 min.

POURSUITES D'ÉTUDES

BTS NDRC

BTS MCO

Diplômes de niveau 4 spécialisant

DÉBOUCHÉS

Vendeur Conseil dans tous types de points de vente

Conseiller clientèle

Vendeur expert

Vendeur conseil

Vendeur technique

Vendeur en magasin

Vendeur en atelier de découpe

FINANCEMENT



- Coût indicatif de la formation contrat d'apprentissage : 6 548€
- Coût indicatif de la formation contrat de professionnalisation : 6 375€
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

Première Promotion



2026

ACCESSIBILITÉ



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE