

# CONSEILLER DE VENTE



## CONTRATS ET TARIF

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

**Formation gratuite et sans frais d'inscription**

## PUBLIC

- Scolaire
- Etudiant
- Salarié
- Demandeur d'emploi

Nos formations et nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes en situation de handicap.

## PRÉ REQUIS

CAP/BEP

## MODALITÉS DE SÉLECTION ET ACCOMPAGNEMENT

- Entretien de pré recrutement
- Test de positionnement
- Accompagnement et coaching pour la recherche d'entreprise

## OBJECTIFS

Le/La vendeur(se) assure la vente en face à face des produits et des services, participe à l'animation et à la tenue du rayon, contribue aux résultats de son linéaire.

## ENTRÉE ET DURÉE DE LA FORMATION

- Entrée permanente toute l'année
- Durée : 14 mois (483 heures)
- 1 jour de cours par semaine et 1 jour complémentaire par mois au centre de formation (7h)
- Le reste du temps en entreprise (28h)

## DIPLÔME

Titre professionnel Conseiller de Vente de niveau 4 (BAC) délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n°37098.

## CONTACT @



Adriana BACILA  
abacila@icf-atlantique-stnazaire.com



94 %

DIPLÔMÉS

2025

# CONSEILLER DE VENTE



## CONTENU DE LA FORMATION

### UF1 – 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

### UF2 – 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

## POURSUITE DE LA FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'un titre professionnel (niveau 5 – BAC+2), puis d'une licence professionnelle dans les secteurs du commerce ou de la vente.

## EMPLOIS ET PERSPECTIVES

Le métier de Conseiller de Vente s'exerce dans plusieurs secteurs d'activités, au sein des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, grands magasins, boutiques ou négoce interentreprises.

- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Responsable adjoint(e) de magasin

## ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Remise à niveau sur les apprentissages de base (calcul, orthographe, rédaction, expression orale)
- Ancrage des apprentissages en fin de chaque module, évaluation complémentaire des connaissances et remédiation
- Entretien, bilan et suivi réguliers de l'avancée du document de fin de formation
- Accompagnement personnalisé pour la correction, préparation pour l'oral blanc, le titre (gestion du stress et des émotions)
- Entretiens réguliers avec les Maîtres d'apprentissage pour assurer l'adéquation des missions avec le niveau de la formation

## PÉDAGOGIE EN LIEN AVEC LE MONDE DU TRAVAIL

- Des méthodes engageantes pour apprendre efficacement (jeux pédagogiques)
- Des collaborations entre les apprenants favorisant l'apprentissage
- Plonger dans la réalité du métier avec des études de cas professionnels concrets
- Mises en situations professionnelles

## POUR PLUS D'INFORMATIONS

[www.icf-atlantique-stnazaire.com](http://www.icf-atlantique-stnazaire.com)