



# CONSEILLER(E) DE VENTE

BAC

TITRE - RNCP37098 - NIVEAU 4

Titre du Registre National de la Certification Professionnelle

## DURÉE

- 12 mois
- Alternance entreprise & centre de formation
- Démarrage dès signature du contrat d'apprentissage/ de professionnalisation

## POUR QUI ?

Toute personne souhaitant confirmer ou s'orienter vers un métier commercial en point de vente

## MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

→ **Évaluation continue** des connaissances et compétences tout au long de la formation.

→ **Obtention du titre RNCP de Conseiller(ère) de vente – Niveau 4**, validé par **blocs de compétences**.

## POUR SUIVRE LA FORMATION

« Manager d'Unité Marchande » Titre RNCP niveau 5

## LIEU DE FORMATION

📍 Siège social

CFA Karan Conseil & Formation  
9 rue de l'Église  
93800 Epinay-sur-Seine

📍 Lieu de formation

42 Boulevard Victor Hugo  
78300 Poissy

🚉 RER A - Terminus Poissy (8 min à pied)

## ➤ Les objectifs de la Formation

Développer des compétences pratiques et opérationnelles dans le domaine de la vente en magasin, afin de :

- **Contribuer à la performance commerciale** d'une unité marchande évoluant dans un environnement omnicanal.
- **Optimiser l'expérience client** en assurant un accueil, un conseil et un accompagnement de qualité sur l'ensemble des canaux de vente.

## ➤ Votre Formation

## PREREQUIS

- ❖ Minimum **18 ans**
- ❖ Niveau **CAP** ou **3 mois d'expérience** en vente
- ❖ **Bonne présentation et condition physique**
- ❖ **Motivé(e), dynamique et disponible** (week-ends, fériés, horaires variables)
- ❖ **Bonne maîtrise du français et aisance orale**
- ❖ **Sens du service et bon relationnel**

## PROGRAMME

La formation vise à développer les compétences clés nécessaires pour exercer efficacement le métier de **conseillère de vente**. Elle comprend notamment :

### CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

### CCP 2 : 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

## METHODE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques : cours en présentiel, exercices d'application, simulations, étude de cas et travaux de groupe.
- Mise en pratique en entreprise pour développer les compétences opérationnelles sur le terrain.
- Evaluation continue des connaissances tout au long de la formation.