



LNDL FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Niveau 4

Date de rentrée

7 avril 2025

Durée de la formation

12 mois dont 500h en centre
(plusieurs rythmes possibles)

Prérequis

Avoir une première expérience ou un projet dans la vente

Lieu

5 Rue de Lisbonne, 93110 Rosny-sous-Bois

Notre centre de formation est facilement accessible en transports en commun :

- Gare de Rosny Bois Perrier à proximité
- Métro ligne 11
- RER E
- Plusieurs lignes de bus (dont les lignes 124, 245 et 143)

Modalités d'accès à la formation

- Réunions d'information individuelle ou collective
- Dossier d'inscription
- Entretien individuel de conseil et de motivation formation, de façon à définir le parcours le plus adapté standard, court ou un parcours renforcé

Programme

Blocs de compétences (CCP)

Le titre professionnel de conseiller de vente RNCP37098 est composé de deux blocs de compétences (CCP)

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

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

Contenu des modules :

- Module 1 - Environnement commercial et omnicanal,
- Module 2 - Image de marque et communication,
- Module 3 - Gestion des flux et merchandising,
- Module 4 - Techniques de vente et de conseil,
- Module 5 - Analyse des performances,
- Module 6 - Relation client et fidélisation



Objectifs pédagogiques

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal



Évaluation et validation

L'évaluation pour l'obtention du titre professionnel se déroule en plusieurs étapes :

- Mise en situation professionnelle (2h) : le candidat réalise des activités en lien avec l'un des trois univers au choix (alimentation, équipement de la personne ou de la maison).
- Entretien technique (30 min) : le candidat analyse des données chiffrées et prépare un plan d'action.
- Questionnement à partir de productions (1h10) : le candidat présente un diaporama et des fiches produits qu'il a préparées en amont.
- Entretien final (15 min) : échange avec le jury.

Le jury est composé de professionnels du métier, habilités par le représentant territorial du ministère chargé de l'emploi.



Tarif et financement

Nos formations sont finançables via l'OPCO de l'entreprise ou des aides partielles ou intégrales selon le profil.

Pour connaître le tarif de nos formations, contactez-nous.

Contact

Par téléphone au 01.45.28.28.78 / 07.49.61.35.33 ou par mail à formation@lndl.fr

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par mail à formation@lndl.fr pour une analyse de vos besoins

Délai d'accès

1 à 3 mois

Passerelles

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le secteur :

Titre professionnel Manager d'unité marchande

Les débouchés

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur