



Antee formation
apprendre autrement

TITRE PROFESSIONNEL

CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU OBTENU : Niveau 4 (BAC)

LE MÉTIER

Le Conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il conseille les clients, vend des produits et services associés, participe à la tenue et à l'animation du rayon, et contribue à la performance commerciale de l'unité marchande.

À la croisée de la relation client, du merchandising et du suivi commercial, il intervient à la fois sur le point de vente et dans les interactions digitales, dans une logique de satisfaction et de fidélisation.

LES EMPLOIS VISÉS

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

Possibilités d'évolution :

Chef de rayon, Responsable de secteur, Responsable adjoint de magasin, Manager commercial.

PRÉ-REQUIS

- Niveau requis : accessible sans prérequis de diplôme spécifique.
- Intérêt pour la vente, la relation client et l'univers du commerce.
- À l'aise à l'oral, avec le conseil, l'argumentation et le contact client.
- Sens du service, dynamisme, rigueur et goût du résultat.

DURÉE

12 mois
en alternance

FINANCEMENT

OPCO,
CPF + Financement personnel

LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com



Antee formation
apprendre autrement

TITRE PROFESSIONNEL

CONSEILLER DE VENTE

BLOC 1

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Veille professionnelle et commerciale
Gestion des flux marchands et réception des produits
Contribution au merchandising et à la mise en valeur de l'offre
Analyse des performances commerciales et reporting

BLOC 2

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Représentation de l'unité marchande et valorisation de son image
Conseil client et conduite de l'entretien de vente
Suivi des ventes et traitement des réclamations
Fidélisation et consolidation de l'expérience client

MODALITÉS D'ACCÈS

L'entrée en formation est accessible en formation continue, alternance ou reconversion, après étude du projet professionnel et validation du dossier du candidat.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle portant sur la réception des marchandises, une opération promotionnelle, un entretien de vente et une réclamation client.

Entretien technique avec analyse d'un tableau de bord commercial.

Questionnement à partir de productions réalisées en amont : diaporama et fiches produit.

Entretien final à partir du dossier professionnel.

La certification est composée de 2 blocs de compétences, validables indépendamment.

L'obtention du Titre Professionnel Conseiller de vente nécessite la validation de l'ensemble des blocs.