

# CONSEILLER DE VENTE



## Titre professionnel

Niveau III - BAC  
code RNCP 37098

## Le métier

Le conseiller de vente travaille dans un environnement omnicanal, assurant la vente de produits et services avec conseils et démonstrations, aussi bien pour des particuliers que des professionnels. Il gère la vente en magasin et en ligne, anime son rayon et contribue aux objectifs commerciaux de son secteur.

## Tarifs

Entre 9€ et 15€/heure pris en charge par l'OPCO.

0€ reste à charge.

## Public

Profil désireux de se former aux métiers du commerce en alternance.

## Poursuite possible formation:

Passerelle vers le titre professionnel Assistant Manager puis Manager d'Unité Marchande.

## Métiers accessibles:

Vendeur, vendeur expert, vendeur conseil, vendeur technique, conseiller de vente.

## Objectifs pédagogiques:

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



### Durée

496 heures de formation sur 14 mois  
soit 1 jour de formation/semaine environ



### Lieu

Sur l'un de nos 4 sites de formation:  
Lens, Arras, Tincques, Valenciennes



## Equipe 3AS:

- Chargés relations entreprises dédiés pour une collaboration tripartite avec l'apprenti et l'entreprise
- Suivis en formation et en entreprise réguliers
- Référentes alternants et handicap disponibles pour un accompagnement et un aménagement pour les personnes en situation de handicap
- Aides aux apprentis disponibles (carte HDF, permis...)

## Modalités pédagogiques:

- Formation ouverte à distance, essentiellement en présentiel avec alternance de théorie, d'exercices pratiques, de jeux de rôle et de mises en situation
- Travail régulier en mode projets pédagogiques
- Ludopédagogie intégrée au parcours de formation
- Projets citoyens



## Prérequis:

- Formation accessible avec un niveau classe de 1ère ou équivalent
- Ou un niveau CAP/BEP ou équivalent
- Projet professionnel validé
- Maîtrise des savoirs de base en lecture, écriture et calcul
- Appétence pour le commerce



Entrées sorties permanentes.

Date d'entrée mensuelle en formation selon le site.

## Evaluations

- Diagnostique en entrant en formation
- formative tout au long de la formation
- Examen blanc, études de cas, Quiz
- Examen diplômant Ministère du Travail
- Rattrapage possible en cas d'absence justifiée

## Supports pédagogiques

Supports de présentation, fiches pratiques, outils numériques, cours disponibles sur plateforme en ligne.

