

**Titre Professionnel (TP)**

# Conseiller de vente

**NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) EN 13 MOIS****OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation (point de vente et internet)
- Participer à la tenue et à l'animation du rayon et contribuer également aux résultats en fonction des objectifs fixés

**PRÉ-REQUIS**

CAP ou avoir fait une Seconde

**PUBLIC VISÉ**

Tout public

**ALTERNANCE**

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Financable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

**AUTRES POSSIBILITÉS**

Projet de Transition Professionnelle (PTP)  
Promotion par Alternance (Pro-A)  
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)  
Compte Personnel de Formation (CPF)

**Rythme d'alternance :**

différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

**MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Face-à-face pédagogique

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Plateforme e-learning

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Dossier d'inscription  
Entretien

**DÉLAI D'ACCÈS**

Entrées / sorties permanentes

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

**LES + DE LA FORMATION**

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**DE REUSSITE AUX  
EXAMENS**89,31%**DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

### Bloc 1 - 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

### Bloc 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
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Vendeur spécialisé  
Conseiller clientèle  
Vendeur expert  
Vendeur en atelier de découpe  
Magasinier vendeur

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

TP - Manager d'Unité Marchande (MUM - BAC+2)

## INFORMATIONS LÉGALES

Certificateur(s)



RNCP37098 : TP - Conseiller de vente  
Date de début de validité : 25/01/2023



## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**COQUELLES** 03.21.96.43.48

**DUNKERQUE** 03.21.93.78.45

**SAINT-OMER** 03.21.93.78.45

