

Conseiller(e) de vente



Campus Villeneuve-sur-Lot, Périgueux et Marmande



Rythme Alternance sur 7 mois



Conditions d'admission Niveau 3 minimum

Introduction

La formation Conseiller(e) Vendeur permet au futur vendeur de conseiller en face à face, à distance, en magasin, ou en show-room et de remporter une vente.

Vous saurez notamment discerner les besoins et motivations du client et ainsi déployer les techniques de vente adaptées.

Ce cursus donne également les bases de l'aménagement d'un espace de vente. Vous apprendrez également à étudier les différents profils et comportements d'achats des clients et à promouvoir les produits au regard de la concurrence.

Disponible en initial ou en alternance, elle enseigne comment cibler votre secteur d'activité, mais aussi comment fidéliser les clients à la structure dans laquelle vous travaillez.

Titre professionnel Conseiller de Vente Code RNCP : 37098 – Enregistrée le 13/10/2022



- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale sur le point de vente, maîtriser les fondamentaux de la vente
- Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact, créer un climat de confiance
- Présenter un produit et force de proposition avec son client, clore une vente

Durée et Rythme

- 350 heures de formation sur 7 mois (38 jours)
- La formation est accessible en formation initiale et au travers des dispositifs contrat d'apprentissage, de professionnalisation, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- 1 jour par semaine en formation (mercredi) et quelques semaines de 3 jours sur le parcours.
- Formation en présentiel.

Conditions d'admission

- Jeune de moins de 26 ans en formation professionnelle initiale ou continue, de moins de 30 ans en apprentissage : être titulaire d'un niveau 3 validé ou avoir suivi des cours jusqu'à la fin de la seconde et réussir les tests et entretien de sélection.
- Adulte en formation professionnelle continue ou demandeur d'emploi : justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité et réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (formation initiale, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).
- Equivalence : titre de niveau 4 (Bac). Diplôme reconnu par l'État de Vendeur Omnicanal Commercial, inscrit au RNCP 36865 niveau 4 – CCI France Réseau Négoventis
- Passerelles : pas de passerelle spécifique.



Méthodes pédagogiques

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.

Dans le respect du Référentiel Conseiller de vente, sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, ...

Le CFA est doté de 3 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

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

Évaluation

Afin de valider les différents blocs concourant à l'obtention du Diplôme, 4 types d'évaluations sont prévues :

- Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min
- Entretien technique : 00 h 30 min
- Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min
- Entretien final : 00 h 15 min

Les possibilités de débouchés

Poursuites d'études

BTS NDRC

BTS MCO

Diplômes de niveau 4 spécialisant

Débouchés

Vendeur Conseil dans tous types de points de vente

Conseiller clientèle

Vendeur technique

Vendeur expert

Vendeur en atelier de découpe

Vendeur conseil

Vendeur en magasin

[Plus d'informations ici ==>>](#)



Financement

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 6 548€, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 6 375€.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés



Taux de réussite

Première promo en 2026



SUD
Business School



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.