TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4

CONSEILLER.E DE VENTE

Mise à jour octobre 2026

DURÉE
450H sur 10 mois.
- 2 jours/semaine en centre

PRÉREQUIS

Une forte motivation, une capacité à s'adapter aux évolutions du poste et l'envie de consolider ses compétences en vente et communication constituent un atout majeur.

Le parcours reste accessible aux personnes justifiant d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP).

ACCES
De septembre à décembre chaque année

FINANCEMENT
CPF + entreprise + FRANCE TRAVAIL

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

FORE MARTINIQUE
LOTISSEMENT LES HAUTS DE CALIFORNIE
97 232 LE LAMENTIN
0596 68 62 28
0696 02 20 40
michelle.pharose@fore.fr

LE MÉTIER

Le/la Conseiller(ère) de Vente est un(e) professionnel(le) de la relation client en magasin. Son rôle est de contribuer activement à la satisfaction et à la fidélisation des clients à travers un accompagnement personnalisé, des conseils pertinents et la valorisation des produits. Il/elle participe aussi à la bonne tenue du point de vente et à la réalisation des objectifs commerciaux.

OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les techniques de communication et de relation client
- ✓ Développer les compétences commerciales
- ✓ Assurer la gestion opérationnelle du point de vente
- ✓ Utiliser les outils digitaux et les technologies commerciales
- ✓ Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et d'organisation spécifiques au secteur de la vente

Méthodes pédagogiques

Méthodes actives et participatives : apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mises en situation réelles, travaux dirigés, études de cas pratiques. Formation majoritairement en présentiel, favorisant les échanges et la dynamique de groupe.

Moyens pédagogiques

Salles informatiques équipées et connectées à Internet (fibre optique). Accès aux documentations et ressources numériques via la plateforme TEAMS. Supports de cours dématérialisés téléchargeables. Équipements adaptés : vidéoprojecteurs, tableaux interactifs, matériel informatique. Classeur pédagogique remis à chaque stagiaire, permettant de suivre pas à pas le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel.

Modalités de suivi et d'évaluation

Contrôles continus et études de cas pratiques tout au long du parcours pour valider l'acquisition progressive des compétences. Progression pédagogique détaillée remise par chaque formateur, garantissant un apprentissage structuré.

Évaluation en entreprise : durant la période d'application pratique, des grilles d'évaluation opérationnelles sont utilisées pour mesurer la montée en compétences. Chaque compétence du référentiel fait l'objet d'une notation précise et rigoureuse. Ce suivi permet d'objectiver la progression, d'identifier les axes de perfectionnement et de garantir la mise en pratique effective des acquis en situation professionnelle.

👉 ***Résultat :*** *un parcours qui associe exigence académique et ancrage opérationnel, permettant aux apprenants de renforcer leurs compétences et de sécuriser leur insertion professionnelle.*

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ère) de vente en magasin
- Vendeur(se) spécialisé(e)
- Employé(e) commercial(e)
- Animateur(trice) des ventes
- Chargé(e) de clientèle en boutique
- Conseiller(ère) en produits techniques ou spécialisés

POURSUITE D'ÉTUDES

- Manager d'Etablissement Marchand

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 4

CONSEILLER.E DE VENTE

Mise à jour octobre 2026

CERTIFICATION

Titre professionnel de niveau 4 (NA) intitulé **« Conseiller de Vente",** enregistré au RNCP le 25/11/2022 et délivré par le Ministère du Travail, de l'emploi et de l'insertion

Code RNCP : 37098

Code Diplôme : 46T31203

Code NSF : 312m

VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE :

Pour toute aide relative à la complétion de ce document, veuillez vous rapprocher de l'organisme certificateur.

MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS.
Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

FORE MARTINIQUE
LOTISSEMENT LES HAUTS DE CALIFORNIE
97 232 LE LAMENTIN

0596 68 62 28
0696 02 20 40
michelle.pharose@fore.fr

LE PROGRAMME

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

- Comprendre le parcours client sur l'ensemble des canaux
- Adapter son discours et ses actions commerciales selon le canal utilisé et le profil client.
- Coordonner les actions entre les canaux (promotions, stocks, informations produits) afin d'assurer une expérience client fluide et cohérente.
- Participer à l'atteinte des objectifs commerciaux (chiffre d'affaires, taux de transformation, panier moyen).

Réaliser une veille professionnelle et commerciale pour suivre les tendances du marché

- Rechercher et analyser les évolutions du marché, des comportements de consommation et des attentes clients.
- Observer les pratiques des concurrents (offres, prix, merchandising, communication digitale).
- Utiliser différents outils de veille (presse spécialisée, réseaux sociaux, sites professionnels, indicateurs internes).
- Partager les informations pertinentes avec l'équipe et proposer des actions d'adaptation.

Maintenir la qualité et l'attractivité de l'espace de vente

- Veiller à la propreté, à l'ordre et à la sécurité de l'espace de vente.
- Assurer la disponibilité et la bonne présentation des produits.
- Mettre en valeur les nouveautés, promotions et produits à forte marge.
- Garantir une ambiance commerciale attractive (signalétique, éclairage, circulation client).

Mettre en œuvre les techniques de merchandising

- Appliquer les règles de merchandising (implantation, facing, balisage, théâtralisation).
- Optimiser l'implantation des produits en fonction des objectifs commerciaux et du comportement client.
- Adapter le merchandising aux opérations commerciales et aux saisons.
- Contrôler l'efficacité des implantations et ajuster si nécessaire.

Exploiter les outils de suivi et d'analyse pour mesurer ses performances commerciales

- Utiliser les indicateurs de performance (chiffre d'affaires, taux de transformation, panier moyen, rotation des stocks).
- Analyser les résultats individuels et collectifs.
- Identifier les écarts entre objectifs et résultats obtenus.
- Utiliser les outils numériques et tableaux de bord mis à disposition.

Identifier ses axes d'amélioration et rendre compte de ses résultats

- Évaluer ses pratiques professionnelles à partir des résultats obtenus.
- Identifier ses points forts et ses axes de progrès.
- Proposer des actions correctives ou d'amélioration.
- Rendre compte de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie de manière claire et structurée.