

TITRE PROFESSIONNEL

Conseiller De Vente



Niveau BAC (Niveau 4) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 37098)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Aptitudes à l'emploi · Commercial – Relation clients – Force de proposition – Esprit d'équipe – Négociation

Compétences · 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

Compétences · 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



FORMATION

Date de démarrage et de fin de formation

Septembre 2026 – Septembre 2027

Durée

12 mois en alternance sous contrat d'apprentissage (C2N : 460h de formation, IFIR GIVORS : 500h de formation, VALLIER HORIZON : 420h de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

- Vallier Horizon : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- CFA IFIR et C2N : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise

Lieux de formation possibles

- Vallier Horizon – Saint-Vallier (26)
- CFA IFIR – Givors (69)
- C2N – Villeurbanne (69)

Conditions tarifaires

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences



ET APRÈS LA FORMATION ?

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le conseiller de vente accueille le client ou le prospect, en tenant compte de ses caractéristiques. Face au prospect ou au client, il illustre les avantages du produit et du service associé. Il adopte une posture d'expert-conseil. Il analyse les besoins et les attentes du client, construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, et conclut la vente. Il intègre le renouvellement durable dans son argumentation.

Emplois accessibles

- **Postes** : conseiller clientèle, vendeur expert, vendeur conseil, vendeur technique, vendeur en atelier de découpe, vendeur en magasin, magasinier vendeur
- **Divers secteurs** : grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, grandes et moyennes surfaces spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité, négoce interentreprises, commerce de gros

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Gestion de la PME (GPME)
- TP Négociateur Technico-Commercial

Équivalences

Nous contacter.

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles

PRÉ-REQUIS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus*
- Être flexible au niveau des horaires
- Savoir lire, écrire, compter & maîtriser le français à l'oral comme à l'écrit

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite de l'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier & entretien individuel entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site :

www.ifir.fr/candidature-en-ligne



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pour l'IFIR et Vallier Horizon : Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · pferrero@ifir.fr

Pour C2N : Aurélie LE BELLER · 06 40 67 23 19 · alebeller@ifir.fr





MODALITÉS D'ÉVALUATION

BLOCS DE COMPETENCES	MODALITÉS	DURÉE	DÉTAIL DE L'ORGANISATION DE L'ÉPREUVE
BC – 01 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	Mise en situation professionnelle	01 h 15 min	La mise en situation comporte trois parties : 1. Pendant 45 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives au traitement de la réception des marchandises. 2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury. 3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.
	Entretien technique	30 min	L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation. Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation. Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.
	Questionnement à partir de production(s)	50 min	Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'examen, le candidat conçoit : - un diaporama ; - cinq fiches «produit». Pendant 20 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 20 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches «produit».
BC02 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	Mise en situation professionnelle	45min	La mise en situation comporte trois parties : 1. Pendant 15 min, le candidat prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client. 2. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente. En amont de la session d'examen, le candidat conçoit douze fiches «produit». L'un des membres du jury choisit un produit parmi les douze fiches et assure le rôle d'un client. 3. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.
	Questionnement à partir de production(s)	30min	Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de la mise en situation professionnelle. En amont de l'examen, le candidat conçoit un diaporama. Pendant 15 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 15 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.