

Conseiller/ère de vente

Vous souhaitez devenir un expert de la vente ? IRFA Sud vous accompagne grâce à la formation Conseiller de vente qui vous permettra d'acquérir les bons gestes et techniques de vente.

PRÉREQUIS ET ADMISSION

- Avoir validé son projet professionnel dans le secteur visé et avoir un niveau CAP ou avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur.
- Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés.

Avant de pouvoir vous inscrire à cette formation, vous devez au préalable contacter notre organisme de formation par [téléphone](tel:) (<https://www.irfasud.fr/centres-de-formation/>) ou via le [formulaire de demande de renseignements](https://www.irfasud.fr/formulaire-de-demande-de-renseignements/) (<https://www.irfasud.fr/formulaire-de-contact/>).

Nos équipes vous accompagneront pour définir votre besoin et le mode de financement de votre formation.

Si votre projet de formation est validé, vous pourrez intégrer la formation dans les deux mois.

OBJECTIFS

Valider le titre professionnel **Conseiller de vente** niveau BAC et être capable à l'issue de la formation de développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente et de vendre et conseiller le client en magasin.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Mix-learning : cette modalité pédagogique conjugue formation en présentiel et à distance selon l'organisation de la certification préparée. L'avantage ? Des classes virtuelles avec une digitalisation au service de votre apprentissage et de la montée en compétence, un gain de temps et moins de frais de déplacement !

PROGRAMME

La formation Conseiller en vente est basée sur des mises en situation, elle est composée de 2 blocs (CCP – Certificat de Compétences Professionnelles).

Bloc 1 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnel 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

Où se former

- Agde
- Montpellier
- Nîmes
- Perpignan
- Narbonne
- Carcassonne

Validation visée

- Bloc de compétences
- Titre professionnel de niveau 4 (niveau bac)

Financement

- Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- POEI
- Pro-A
- VAE

Durée

- 12 mois en alternance
- Entrées séquencées tous les deux mois

EMPLOIS VISÉS PAR LA FORMATION

CONSEILLER DE VENTE

Le Conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés en magasin. Il a le goût du challenge et applique la politique commerciale de son enseigne. Il assure la gestion de son rayon dans tous types de point de vente.

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de vente

MODALITÉS D'EXAMEN

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
- un entretien final avec le jury

Un bloc de compétences n'a pas de durée de validité. Il est acquis à vie. Cependant, le certificateur peut faire évoluer sa certification quand les conditions d'exercice des activités changent ou évoluent.

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES

Suite à l'obtention du titre professionnel Conseiller de vente niveau BAC, vous pouvez ensuite vous positionner sur une formation niveau BAC+2. IRFA Sud propose le titre professionnel [Manager d'Unité Marchande.](#)
[\(https://www.irfasud.fr/formations/manager-unite-marchande/\)](https://www.irfasud.fr/formations/manager-unite-marchande/)

RÉSULTATS OBTENUS

TAUX DE RÉUSSITE A L'EXAMEN 2024 : 100 %

TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRES 2024 : 97 %

FINANCEMENT DE LA FORMATION

[Vous êtes salarié\(e\) ? \(https://www.irfasud.fr/vous-etes/salariee/\)](https://www.irfasud.fr/vous-etes/salariee/)

[Vous êtes demandeur d'emploi ? \(https://www.irfasud.fr/vous-etes/demandeur-emploi/\)](https://www.irfasud.fr/vous-etes/demandeur-emploi/)

Accessible aux personnes en situation de handicap

[Accompagnement renforcé mis en place. \(https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/\)](https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/)

Maj 01/10/2025