

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 \(https://irfasud.fr/centres-de-formation/\)](https://irfasud.fr/centres-de-formation/) ou via le [formulaire de demande de renseignements \(https://irfasud.fr/formulaire-de-contact/\)](https://irfasud.fr/formulaire-de-demande-de-renseignements).

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 : votre formation en présentiel et à distance. A distance, vous participez à des classes en visio et êtes accompagnés pour avancer en autonomie avec notre plateforme en ligne. L'atout de la formation en présentiel avec plus de flexibilité dans votre organisation du temps et dans votre apprentissage, moins de frais de déplacement.

Votre Référent Pédagogique est votre interlocuteur privilégié dédié à votre accompagnement individualisé pour faciliter votre progression pédagogique, accompagner votre projet professionnel, et faciliter votre réussite.

PROGRAMME

Accompagnement vers votre réussite : accueil, présentation de la formation et de la certification, accompagnement individuel et collectif

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

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



Où se former

- Montpellier
- Nîmes
- Perpignan

Validation visée

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

Financement

- Apprentissage
- Région Occitanie

Durée

- 12 mois en alternance
- Entrées tous les deux mois
- 5 à 6 mois dont (durée Indicative Individualisée selon les besoins)
- Accessible en formation continue ou alternance

- 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

3 packs inclus :

- Pack Intelligence Artificielle pour l'apprentissage et les usages dans votre métier
- Pack Office 365 (Teams, Outlook, Word, Excel, PWP...)
- Pack 360 : Méthodologie, Remise à niveau bureautique, Soft-Skills...

[FICHE RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES FRANCE COMPÉTENCE \(RNCP37098\).](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/)
[\(https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/\)](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/)

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://irfasud.fr/formations/manager-unite-marchande/). (<https://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 ? \(https://irfasud.fr/vous-etes/salariee/\)](https://irfasud.fr/vous-etes/salariee/)

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

Accessible aux personnes en situation de handicap

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

Maj 19/03/2026