TP CV
CONSEILLER DE VENTE

Certification de niveau 4 RNCP n° 37098

Date d'échéance de l'enregistrement : 25-01-2028

MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DES SOLIDARITÉS
Liberté
Égalité
Fraternité

FORMATION EN ALTERNANCE

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. II 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. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon et met en valeur les produits en promotion et les nouveautés.



OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL



AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL.

PRÉ-REQUIS

NIVEAU 3 + Expérience

CFA HORIZON REUNION

SECTEURS CONCERNÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ;
- Grands magasins ;
- Boutiques ;
- Négoces interentreprises.

SUITE DE PARCOURS

- TP Manager d'Unité Marchande
- TP Assistant(e) Commercial(e)
- TP Négociateur Technico-Commercial

DÉBOUCHÉS

- Vendeur expert ;
- Vendeur conseil ;
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

MAJ. : 01/09/2026

MODALITÉS DE FORMATION

Effectif du groupe :
10-15 personnes

Lieu : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON

Tarifs : action de formation par apprentissage / professionalisation : de 4000 € à 7048 € (formation prise en charge par l'OPCO)
autres actions de formation : 7048 €

Formation rémunérée au % du SMIC, selon la grille d'apprentissage / de professionnalisation

Modalités pédagogiques : présentiel
Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaines de regroupement (cf planning) - 509H

Public : demandeurs d'emploi, étudiants, personnes en situation de handicap.
Délai d'accès : 1 à 2 semaines

Accessible aux personnes en situation de handicap. Locaux PMR

Référente handicap : Amandine JANSEN
0692 61 16 35
polepedagogique1@horizonreunion.com

SARL Horizon Réunion
direction3@horizonreunion.com
SIRET : 481 208 254 000 21
APE : 8559A
UAI : 98 97 033 19 97

LE PROGRAMME

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte

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

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

MODALITÉS DE CERTIFICATION

Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;
•Le titre professionnel CV peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.

MÉTHODES MOBILISÉES

Études de cas, jeux de rôles, MES, etc.

Aucune équivalence répertoriée

4 Boulevard Michel Debré
97430 LE TAMPON

0262 27 44 53
0262 39 76 08