CONSEILLER DE VENTE

RNCP 37098 · NIVEAU 4 · 400 HEURES · 12 MOIS

Développer son expertise commerciale : une formation pour maîtriser les fondamentaux de la vente et de la relation client dans un environnement commercial omnicanal.

PUBLIC ET PROFIL

POUR QUI ?

Vous aimez le contact, le conseil, la vente et la relation client et souhaitez construire votre avenir professionnel dans le commerce.

- Aucun diplôme n'est exigé par la fiche officielle RNCP 37098.
- Une appétence pour la vente et la relation client est recommandée.

CE QUE LE PARCOURS PRÉPARE À FAIRE

OBJECTIFS

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

COMPÉTENCES

- Accueillir et conseiller les clients
- Identifier leurs besoins
- Conduire un entretien de vente
- Argumenter et valoriser une offre
- Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Participer au suivi des ventes
- Fidéliser la clientèle
- Analyser ses performances commerciales
- Utiliser les différents canaux de relation client

LE PARCOURS DE FORMATION

PROGRAMME

01 Contribuer à l'efficacité commerciale de l'unité marchande

- Mise en valeur des produits et agencement de l'espace de vente
- Participation aux opérations commerciales et aux animations
- Suivi des ventes, des indicateurs et des performances individuelles
- Contribution à la gestion de l'offre et des approvisionnements
- Utilisation des outils numériques de vente et de reporting

02 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Accueil et découverte du besoin client
- Conduite de l'entretien de vente, argumentation et traitement des objections
- Vente additionnelle, conclusion et prise de congé
- Suivi après-vente, traitement des réclamations et fidélisation
- Articulation des canaux physiques et numériques de la relation client

ALTERIKA
70 boulevard Anatole France
93200 Saint-Denis

Document non contractuel, susceptible d'évoluer selon le référentiel du titre.

CONTACT
01 85 13 64 34
contact@alterikaformation.com
alterikaformation.com

PÉDAGOGIE, VALIDATION ET INFORMATIONS PRATIQUES

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

COMMENT ON APPREND

- Apports structurés en petit groupe, dans nos locaux de Saint-Denis, animés par des intervenants issus du métier préparé.
- Pédagogie active : études de cas, mises en situation professionnelle, jeux de rôle et analyse de pratiques issues du poste occupé en entreprise.
- Travaux individuels et collectifs préparant les épreuves du titre professionnel, dont la constitution progressive du dossier professionnel.
- Suivi individualisé par un référent pédagogique, en lien régulier avec le tuteur désigné par l'entreprise d'accueil.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

COMMENT ON VALIDE

- **À l'entrée en parcours :** entretien de positionnement permettant d'étudier le projet professionnel, le niveau de départ et les éventuels besoins d'adaptation.
- **Pendant le parcours :** évaluations régulières en centre et en entreprise, mises en situation professionnelle et points de suivi tripartites avec le tuteur.
- **En fin de parcours :** session de validation devant un jury agréé par la DREETS, mise en situation professionnelle, entretien technique et entretien final, à partir du dossier professionnel.

INFORMATIONS PRATIQUES

INFOS PRATIQUES

VOLUME HORAIRE	400 heures
DURÉE	12 mois
RYTHME	1 jour en centre et 4 jours en entreprise
PROCHAINE SESSION	5 novembre 2026
DÉLAI D'ACCÈS	Entrée après validation de l'admission et signature du contrat.
LIEU	70 boulevard Anatole France, 93200 Saint-Denis
FINANCEMENT	Dans le cadre du contrat de professionnalisation, le candidat ne règle aucun frais direct de formation, sous réserve des conditions de prise en charge applicables. Le coût pédagogique est pris en charge selon les règles de l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

CERTIFICATION PRÉPARÉE

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Titre professionnel inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP 37098), de niveau 4, composé de certificats de compétences professionnelles (CCP) validables séparément. Un CCP obtenu reste acquis et peut être complété ultérieurement pour viser le titre complet. Les équivalences éventuelles sont celles de la fiche officielle RNCP.

RNCP 37098 · NIVEAU 4 · JURY AGRÉÉ DREETS

ADMISSION

ENTRER EN FORMATION

- L'admission comprend un entretien de positionnement permettant de valider votre projet et vos aptitudes.
- La conclusion d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise d'accueil est nécessaire pour entrer en formation.
- ALTERIKA accompagne le candidat et l'entreprise dans les démarches administratives liées à l'entrée en alternance.

ALTERIKA
Siret 89956490000020 · NDA 11930888393
Référent handicap : Kamel MAZA, info@alterika.fr

Document non contractuel, susceptible d'évoluer selon le référentiel du titre.

CONTACT
01 85 13 64 34
contact@alterikaformation.com
alterikaformation.com