Saint-Joseph
VENDÔME

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Se former à la vente conseil, au merchandising et à l'expérience client dans un environnement omnicanal.

SESSION	DURÉE	RYTHME	CERTIFICATION
18 jan. 2027 17 jan. 2028	12 mois 504 h en UFA	2 jours en formation 3 jours en entreprise	Niveau 4 RNCP 37098

OBJECTIFS

- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés
- Analyser et évaluer son activité commerciale et ses résultats
- Participer à la réception des marchandises et préparer les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes
- Mettre en valeur les produits en promotion et les nouveautés en suivant les préconisations d'implantation.

PUBLIC ET ACCÈS

- Personnes éligibles à un contrat d'apprentissage, en insertion ou en reconversion.
- Aucun diplôme préalable exigé.
- Prérequis : niveau de français et compétences de base suffisants, vérifiés lors du test de positionnement.

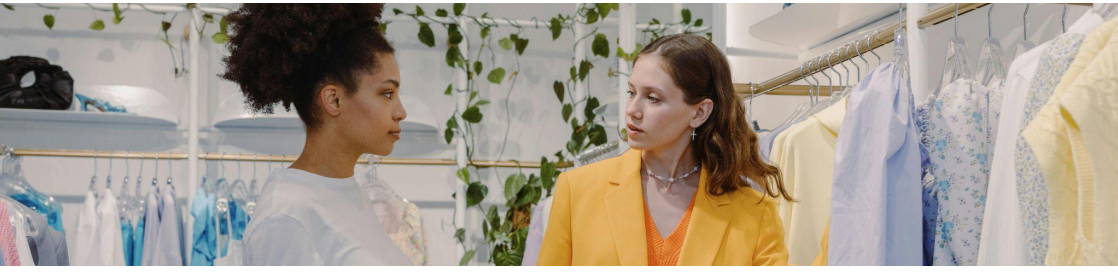
UN PROGRAMME EN DEUX BLOCS CAPITALISABLES

CCP 1 | EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Veille professionnelle et commerciale
- Gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyse des performances

CCP 2 | EXPÉRIENCE CLIENT

- Image de l'unité marchande
- Entretien de vente
- Suivi des ventes
- Fidélisation et expérience client



Saint-Joseph
VENDÔME

UN PARCOURS CONCRET, ÉVALUÉ ET ACCOMPAGNÉ

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports ciblés, études de cas, ateliers pratiques.
- Jeux de rôle et simulations de vente.
- Mises en situation en boutique pédagogique et outils numériques.
- Retours sur les situations vécues en entreprise et individualisation.
- Modules complémentaires : SST et PSSM.

ALTERNANCE ET SUIVI

- Missions progressives, articulées avec les apprentissages en UFA.
- Suivi tripartite, bilans et prévention des ruptures.
- Droits, devoirs, santé, sécurité et dispositifs de signalement.

ÉVALUATION ET EXAMEN

- Pendant le parcours : exercices, mises en situation, productions et ECF.
- Examen final : 3 h 55 par candidat :
  - Mise en situation : 2 h ;
  - Entretien technique : 30 min.
  - Diaporama et 12 fiches produit : 1 h 10.
  - Entretien final et dossier professionnel : 15 min.

RÉSULTATS

Première session UFA en 2027 : aucun taux propre à la formation n'est encore calculable. Publication après la première promotion ; indicateurs publics sur InserJeunes.

QUALITÉS REQUISES

Aisance relationnelle, travail d'équipe, être à l'écoute de son environnement, capacité d'adaptation (horaires atypiques y compris les week-ends et jours fériés, ports de charges lourdes, station debout)

CERTIFICATION ET BLOCS

- Titre professionnel Conseiller de vente, niveau 4, délivré par le ministère du travail et des solidarités.
- Les deux CCP peuvent être validés séparément et capitalisés.
- Correspondances partielles avec l'ancien TP Vendeur conseil en magasin (RNCP13620).
- RNCP37098 actif jusqu'au 25 janvier 2028.

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier.

DÉBOUCHÉS ET SUITES

- Emplois : conseiller clientèle, vendeur expert, conseil ou technique, vendeur en magasin, magasinier vendeur.
- Suites possibles : TP Manager d'unité marchande, BTS MCO ou NDRC, selon les prérequis et l'admission de l' établissement visé.
- Aucune admission en poursuite d'études n'est automatique.

ADMISSION, DÉLAI, COÛT, HANDICAP

- Dossier, entretien et test de positionnement. Réponse sous 2 mois après processus complet ; rentrée le 18 janvier 2027
- Date de début d'acceptation des candidatures : 2/11/26
- Aucun frais pour l'apprenti : formation financée selon la prise en charge de l'OPCO de l'employeur.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : Locaux accessibles et adaptations pédagogiques/organisationnelles.

Nous contacter :
18 rue Le Myre de Vilers, 41100 Vendôme | saintjoseph-vendome.fr | formationpro@stjo41.fr | 06.52.00.95.14

Mise à jour : octobre 2026