

Titre Professionnel conseiller de vente

OBJECTIFS

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. Il 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.

PROGRAMME

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

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

CCP 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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formations alternent plusieurs méthodes :

Collectives, individuelles, en sous-groupes et en autonomie.

Le formateur référent vérifie les ECF, la mise en situation pratique et les Travaux collaboratifs.

LNDL Formation met à disposition de son public des salles de formation équipées par des rétroprojecteurs, ordinateurs et une bonne connexion Internet.

VALIDATION DE TITRE ET EXAMEN

Avant de présenter les stagiaires à l'examen final, le centre s'assure que ce dernier est en conformité administrative et a été évalué tout au long de son parcours sur les différents blocs de compétences exigés avec une mise en situation réelle (examen blanc).

Chaque CCP peut s'obtenir indépendamment (soit validation partielle). L'examen final est composé de deux parties : orale et écrite (QCM, étude de cas).

Cette formation permet d'obtenir un niveau 4.

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire du brevet ou équivalent
- Par la voie de l'apprentissage sous format de contrat de professionnalisation

Admission sur dossier

ORGANISATIONS

Durée de la formation : **12 mois**

Période de la formation : **de Septembre à Octobre**

Rythme de la formation : **plusieurs rythmes possibles selon la situation**

Coût de la formation : **Finançable via France Travail, OPCO**

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac +2 Management unité marchande
- Bac +2 Négociateur technico-commercial
- BTS

CONTACT

Mouna Jabnoun
formation@lndl.fr
07.68.64.56.65
01.45.28.28.78

RNCP : 37098
NSF : 312m
Formacode : 34502
Juillet 2025

LNDL
FORMATION

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

