FORMATION TP CONSEILLER DE VENTE

Programme de formation en apprentissage

RNCP37098 – Date de publication de la fiche programme : 26/11/2026

Certification	Titre professionnel Conseiller de vente – RNCP37098 – niveau 4
Certificateur	Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion
Échéance de l'enregistrement	25/01/2028
Modalité	Formation en apprentissage (contrat d'apprentissage, alternance centre / entreprise)
Durée	455 heures en centre de formation, le reste du temps en entreprise
Prix	6 345 € TTC – pris en charge par l'OPCO (contrat d'apprentissage)
Effectif	12 participants maximum
Lieu	114 avenue Louis Roche, 92230 Gennevilliers
Dates	Merci de contacter le centre pour connaître les prochaines sessions.

Public et prérequis

Public visé : apprenti(e)s motivé(e)s par la vente et le conseil client, notamment dans les commerces de bouche (pâtisserie, boulangerie, épicerie fine). Un entretien de sélection est réalisé afin de vérifier l'adéquation entre le projet professionnel et la formation.

Prérequis : aucun.

Moyens d'encadrement : les intervenants sont des formateurs diplômés, expérimentés et qualifiés dans le domaine.

Objectifs et compétences visées

Le conseiller de vente travaille en point de vente et sur internet (environnement omnicanal). Il accueille et conseille les clients, vend des produits et services associés, tient et anime son rayon, et contribue aux résultats du point de vente.

Bloc RNCP37098BC01 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Correspond au certificat de compétences professionnelles (CCP) 1

Compétences professionnelles

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands : réception, préparation des commandes, mise en rayon
- Contribuer au merchandising : état marchand, promotions, nouveautés
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Bloc RNCP37098BC02 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Correspond au certificat de compétences professionnelles (CCP) 2

Compétences professionnelles

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image, y compris sur les réseaux sociaux
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente : accueil, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, conclusion
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client, et traiter les réclamations

Moyens et modalités pédagogiques

Moyens techniques

- Salle de formation équipée : vidéoprojecteur, écran et équipements de présentation
- Supports professionnels : fiches produit, tableaux de bord, documents de réception, études de cas
- Plateau technique et boutique de pâtisserie pour les mises en situation de vente en commerce de bouche

Modalités pédagogiques

- Formation dispensée en présentiel
- Apports théoriques structurés
- Jeux de rôles et entretiens de vente simulés
- Études de cas professionnels et analyse de tableaux de bord
- Mises en situation professionnelles
- Préparation du dossier professionnel, du diaporama et des fiches produit
- Évaluations formatives tout au long du parcours

Prix et financement

Cette formation est proposée en apprentissage.

Prix : 6 345 € TTC, pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre du contrat d'apprentissage.

Le coût de la formation est pris en charge par les OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour toute autre situation (financement personnel, demande spécifique), merci de contacter notre centre de formation afin d'obtenir un devis personnalisé.

Évaluation et certification

Formalisation à l'issue de la formation

- Évaluations passées en cours de formation (ECF) pour chaque bloc de compétences
- Délivrance d'un certificat de réalisation

Modalités d'acquisition de la certification

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences, chacun correspondant à un certificat de compétences professionnelles (CCP). Le titre s'obtient après un parcours de formation, ou par capitalisation des CCP. Il peut être complété par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS).

Le jury, composé de professionnels du métier, est habilité par le représentant territorial du ministère chargé de l'emploi. Il se prononce à partir des épreuves, du dossier professionnel et des résultats des évaluations passées en cours de formation.

Épreuve de la session d'examen du titre – durée totale : 3 h 55

Mise en situation professionnelle – 2 h	Dans l'univers de vente choisi (alimentation, équipement de la personne ou équipement de la maison) : réception des marchandises, opération promotionnelle, entretien de vente et suivi d'une réclamation avec un membre du jury jouant le client.
Entretien technique – 30 min	Analyse d'un tableau de bord commercial : préparation puis échange avec le jury.
Questionnement à partir de productions – 1 h 10	Présentation d'un diaporama et de douze fiches produit préparés par le candidat.
Entretien final – 15 min	Échange avec le jury, notamment sur le dossier professionnel.

Indicateurs de résultat

Session du 01/02/2026 au 31/12/2026 en cours : les indicateurs seront communiqués à la fin de la session (NC : non communiqué).

Indicateur	Résultat	Détail
Taux d'obtention du titre	**NC**	Session en cours
Taux d'interruption en cours de formation	**NC**	Session en cours
Taux de rupture des contrats d'apprentissage	**NC**	Session en cours
Taux d'insertion dans l'emploi	**NC**	Session en cours
Taux de satisfaction client	**NC**	Session en cours

Passerelles et équivalences

Bloc de compétences concerné	Certification en correspondance partielle	Bloc en correspondance partielle
RNCP37098BC01 – Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	RNCP13620 – TP Vendeur(se)-conseil en magasin	RNCP13620BC01 – Connaissance des produits et animation de l'espace de vente
RNCP37098BC02 – Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	RNCP13620 – TP Vendeur(se)-conseil en magasin	RNCP13620BC02 – Vente et conseil client en magasin

Débouchés

Secteurs d'activité

Le titulaire du titre professionnel Conseiller de vente peut exercer dans les secteurs suivants :

- Boutiques et magasins de proximité, dont les commerces de bouche (pâtisserie, boulangerie)
- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Négoce interentreprises et commerce de gros

Types d'emplois accessibles

- Conseiller(ère) de vente, vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) en magasin
- Vendeur(se) expert ou technique
- Conseiller(ère) clientèle

Accessibilité

Nos locaux, de plain-pied et équipés de toilettes adaptées, sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap, Hassan INNOUR, est à votre disposition pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les aménagements nécessaires.

- **E-mail :** contact@azalee-formation.com
- **Téléphone :** 07 62 83 95 29

Modalités et délais d'accès

Vous pouvez contacter Adam SEDDIK :

- **Par téléphone :** 06 99 66 85 24
- **Par e-mail :** contact@azalee-formation.com
- **Sur notre site :** www.aux-secrets-dazalee.com

Un conseiller vous accompagne dans votre projet. Votre demande d'inscription est traitée dans un délai d'un jour ouvré, et une réponse vous est apportée sous 48 heures. Une inscription est possible jusqu'à 10 jours ouvrés avant le début de la session, sous réserve de la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil.

Pour aller plus loin

- **Fiche France Compétences :** https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/
- **Titre professionnel :** www.travail-emploi.gouv.fr