



# CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

**Entrée possible toute l'année !**

Êtes-vous prêt.e à nous rejoindre ?

**Formation en alternance ou en continue**

**TITRE PROFESSIONNEL  
DE NIVEAU IV :  
ÉQUIVALENT À UN BAC !**



**Code RNCP :  
RNCP13620**

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage



# CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

---

## VERS LE MÉTIER DE...

Vendeur(se) · Vendeur(se) expert(e) ·  
Vendeur(se) conseil · Vendeur(se) technique ·  
Conseiller(ère) de vente

---

Le vendeur-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Il (elle) 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.

Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouverture lors de manifestations commerciales spécifiques.

---

## STRUCTURES RECRUTEUSES :

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

**Code RNCP :**  
**RNCP13620**



# CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

---

## COMPÉTENCES

CCP - 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 - 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

**Code RNCP :**  
**RNCP13620**



# CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

## Méthodes mobilisées et modalités d'évaluations

Méthode active, visant à faire produire des idées par des jeux de simulation, de rôle, quizz et études de cas.

Méthode démonstrative, consistant en l'attente d'objectifs de savoir-faire, de production par le biais d'exercices écrits ou par la reproduction de conditions de travail.

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices.

Des exemples et des études de cas permettent de mieux comprendre les situations et de les rendre plus vivantes.

Mise en place d'examens blancs.

## Modalités d'évaluations

Un QCM d'évaluation sera réaliser en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée et les acquis en fin de formation.

A l'issu de la formation, le stagiaire passera son examen final.

## Prérequis

Maîtriser les enseignements de base : Mathématiques, français et outils numériques.

## Financement

- Eligible au CPF (code 8959).
- Eligible à la VAE.
- Contrat de professionnalisation.
- Contrat d'apprentissage
- Tarif : entre 10 et 12€/heure

## Validation de la formation

Diplôme : Conseiller(ère) de Vente, reconnu par l'Etat, de niveau IV-BAC, délivré par le Ministère du Travail et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Certification : certification partielle possible à travers une validation par blocs de compétences.

## Accessibilité aux personnes porteuses de handicaps

La formation est accessible aux personnes porteuses d'handicaps  
Pour toute demande de mobilité, un référent est à votre disposition

## Durée et rythmes de l'alternance

ALTERNANCE OU EN CONTINU : 1 ou 2 jour par semaine en centre de formation.

Formation possible sur 12 / 18 ou 24 mois avec un volume horaire compris entre 500 et 700 heures.

## LIEU

525 rue Andropolis,  
Saint-André 97440,  
La Réunion

## CONTACT



commercial@aati.re



0262 69 09 94



www.aati-formation.fr

**Code RNCP :**  
**RNCP13620**

Actions de formation & Actions de formation par apprentissage