



# CONSEILLER DE VENTE NIVEAU 4 - RNCP 37098

## EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

### ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session** : Deux à trois sessions par an  
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

**Lieu de formation** :

**CFA AVENIR 95**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à [avenir@cfa95.fr](mailto:avenir@cfa95.fr)

[samar.serhal@acfoeo.fr](mailto:samar.serhal@acfoeo.fr)

01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

**Délai d'accès à la formation** : entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

**Vous êtes en situation de handicap ?**

Site accessible aux PSH - Pour toute question, merci de contacter par mail Christele Scapolan : [christele.scapolan@acfoeo.fr](mailto:christele.scapolan@acfoeo.fr)

### ■ MODALITÉS :

**Durée** : 12 mois

**Rythme** : 35 heures par semaine

**7 heures en centre / 28 heures en entreprise**  
(employeurs : GMS alimentaires ou spécialisés, boutiques...)

**Horaires centre** : 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

### ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

### ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

### ■ PUBLIC

**Public** : Jeunes et demandeurs d'emploi de 16 à 30 ans

**Tarif** : Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur – aucun frais d'inscription

### ■ DEBOUCHES PROFESSIONNELS

**Emploi** : Conseiller de vente, vendeur technique, vendeur conseil, vendeur expert, vendeur

**Poursuites d'études** : BTS MCO – BTS NDRC – Titre professionnel MUM

**Taux d'insertion global à 6 mois** : 77%

**Taux d'insertion dans le métier à 6 mois et 2 ans** : 64% - 54%

En 2025 : 183 stagiaires inscrits  
Taux de rupture de contrat : 30%  
Taux d'abandons : 8%  
Taux de satisfaction : 93%  
Taux de présentation au titre : 97%  
Taux de réussite : 92%  
Taux d'insertion dans l'emploi : 62%



### PRÉREQUIS :

- Niveau 3ème
- 1ère expérience même courte dans la vente
- Bonne élocution
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur pour démarrer la formation

### OBJECTIFS :

**Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de conseiller de vente :**

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

**Valider un titre professionnel de niveau 4 sur l'ensemble des blocs de compétences et acquérir une expérience professionnelle dans le domaine la vente**

### PROGRAMME : 406h



- **Intégration Parcours (7h)**
- **CCP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (183h)**  
Assurer une veille professionnelle et commerciale  
Participer à la gestion des flux marchands  
Contribuer au merchandising + module informatique  
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- **CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (216h)**  
Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image  
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente + module communication  
Assurer le suivi des ventes  
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

### MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation** : tests de positionnement + entretien

**Pendant la formation** : évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel

**A la fin de la formation** : évaluation de la satisfaction apprenant

### VALIDATION VISEE:

Titre Pro Conseiller de vente certifié par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion depuis le 13/10/2022  
Attestation de suivi de formation