



## TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE



### OBJECTIFS

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

### CONTENU

Il est possible de suivre et/ou de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation.

#### CCP 1 : Prospecter un secteur de vente

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 : Vendre en face à face des produits et des services

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.

### PRÉ-REQUIS

Niveau BEP/CAP/titre professionnel de niveau 3.  
Niveau classe de première ou équivalent.

### PUBLIC

Tout public  
Demandeur d'emploi  
Salarié

### DURÉE INDICATIVE

550 heures en centre de formation,  
A préciser après positionnement individuel.  
  
280 heures en entreprise.

### DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an.  
Clôture des inscriptions 1 mois avant le début de la formation.

### TARIF

7500 € (coût maximum de la formation) pour 500 heures en centre.

Nous consulter pour un parcours personnalisé, sur mesure.

### FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
CPF  
Plan de développement des compétences  
ProA

### MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier  
Après entretien  
Après test

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

### NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (Bac général, technologique ou Professionnel)

### SERVICE VALIDEUR

Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Le Greta remet une attestation de formation

Le Greta délivre une attestation des acquis

### VALIDATION

Titre professionnel de niveau européen 4

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

Epreuve orale avec un jury

Dossier professionnel

La certification peut être obtenue en totalité ou partiellement, par bloc de compétences

### ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

### A NOTER

--

### RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification >  
RNCP 37098

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

### DOSSIER DE CANDIDATURE





**POUR ALLER PLUS LOIN**

**DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS**

Vendeur,  
Vendeur expert,  
Vendeur Conseil,  
Vendeur technique,  
Conseiller de vente.

**Contacts**

Découvrez d'autres débouchés sur [onisep.fr](http://onisep.fr)

<https://www.onisep.fr/>  
**GRETA ARDECHE DROME**

**Site de Romans-sur-Isère**

20 rue Jeanne d'Arc

26100 ROMANS-SUR-ISÈRE  
**NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2025**  
GRETA Ardèche Drôme

Tél : 04 75 82 37 90

**TAUX DE RÉUSSITE**

71% de réussite pour cette formation

**Annexe**

**TAUX DE SATISFACTION**

[tp\\_conseiller\\_de\\_vente.pdf](#)  
74% de satisfaction

**TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI**

75% de retour à l'emploi à 6 mois dont 67% dans le métier visé

**Site de Tournon**

Lycée Gabriel Faure

07300 TOURNON-SUR-RHÔNE

GRETA Ardèche Drôme

Tél : 04 75 82 37 90

Mise à jour le 30 Avril 2026

