



# 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 : Prospective 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://www.onisep.fr/>

### GRETA ARDÈCHE DRÔME

#### Site de Romans-sur-Isère

20 rue Jeanne d'Arc

26100 ROMANS-SUR-ISÈRE  
**NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2024**  
GRETA Ardèche Drôme

Tél : 04 75 82 37 90

#### TAUX DE REUSSITE

100% de réussite pour cette formation

#### Annexe

#### TAUX DE SATISFACTION

 tp\_conseiller\_de\_vente.pdf  
100% de satisfaction

#### TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

60% de retour à l'emploi à 6 mois

#### Site de Tournon

Lycée Gabriel Faure

07300 TOURNON-SUR-RHÔNE

GRETA Ardèche Drôme

Tél : 04 75 82 37 90

Mise à jour le 16 Janvier 2026

