# TP - Conseiller de vente

GRETA Midi-Pyrénées Ouest

**Certifiante**

Formation continueformation entièrement présentielleRNCP37098FORCOM0014GMP

| | |
|---|---|
| **Ville** | Auch |
| **Lieu de formation** | Agence de Auch |
| **Niveau d’entrée** | N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré) |
| **Niveau de sortie** | N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique) |
| **Durée et rythme** | 721h - 35h/semaine |
| **Public visé** | Public dans le cadre du CPF, Tout public |
| **Modalité d’entrée et sortie** | Entrée et sortie permanente |
| **Financement** | Etat - MCF - Caisse des dépôts |

Formation professionnalisante développant les compétences commerciales, la relation client omnicanale et l'employabilité dans un secteur qui recrute durablement.

## Objectifs

• Assurer une veille professionnelle et commerciale.
• Participer à la gestion des flux marchands.
• Contribuer au merchandising et à la valorisation de l'offre.
• Analyser les performances commerciales et produire des reportings.
• Représenter l'image de l'unité marchande.
• Conseiller les clients en conduisant un entretien de vente.
• Assurer le suivi des ventes et des commandes.
• Traiter les réclamations et fidéliser la clientèle.
• Utiliser les outils numériques et les canaux omnicanaux.
• Développer une communication professionnelle adaptée aux clients.

## Contenu

### Certification préparée

Conseiller de vente – RNCP37098

### Résultats attendus complémentaires

Obtenir le Titre Professionnel Conseiller de vente et accéder rapidement à un emploi commercial.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Obtention du certificat, Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

### Pré-requis

- Projet validé dans le secteur du commerce et de la vente
- Niveau 3 validé
- Maitrise des savoirs de base fondamentaux

## Programme

| Blocs de compétence | Modules | RNCP |
|---|---|---|
| Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal | | RNCP37098BC01 |
| Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal | | RNCP37098BC02 |

## Contenu de la formation

### Description

Cette formation prépare au métier de Conseiller de vente dans un environnement commercial omnicanal et permet d'acquérir les compétences attendues par les entreprises du commerce et de la distribution.
Enseignements principaux
• Veille commerciale et analyse du marché
• Connaissance des produits et services
• Gestion des flux marchands
• Réception et contrôle des marchandises
• Gestion des stocks et inventaires
• Merchandising et implantation des produits
• Mise en valeur de l'offre commerciale
• Techniques de vente et négociation
• Découverte des besoins clients
• Argumentation commerciale
• Vente additionnelle et ventes associées
• Gestion des objections
• Encaissement et suivi des ventes
• Gestion de la relation client
• Fidélisation et satisfaction client
• Réclamations et litiges
• Communication professionnelle
• Outils numériques du commerce
• Réseaux sociaux et e-réputation
• Calcul des indicateurs commerciaux
• Analyse des performances de vente
• Préparation aux épreuves de certification
• Accompagnement à la recherche de stage ou d'emploi

### Période de stage en entreprise

• Durée du stage : variable selon le dispositif
• Planification : Continue
• Modalités d'évaluation :
◦ Rapport de stage
◦ Présentation orale et soutenance devant jury
◦ Évaluation des compétences en situation professionnelle

### Stage en milieu professionnel

Oui

## Compétences visées

**RNCP37098BC01 - 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

**RNCP37098BC02 - 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

## Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

**Durée**

- En centre: 511 heures
- Total enseignement: 511 heures
- En entreprise: 210 heures
- Total: 721 heures

**Rythme**

- En continu

**Intensité**

35 heures/semaine

**Modalités pédagogiques**

- Formation en présentiel avec apports et pratique

**Intervenants**

Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d’un plan de développement de compétences

**Modalité d’évaluation**

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- Passage devant un jury

## Tarifs, financements et frais

**Prix (net de taxe) :** 7048 €

**Modalités de financement :** Mon Compte Formation

### Financeur

| Financeur | Public visé | Nombre de place |
|---|---|---|
| Etat - MCF - Caisse des dépôts | Public dans le cadre du CPF, Tout public | 12 |

### Frais à la charge de l'apprenant

#### Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

## Modalités d'inscription et d'admission

**Effectif min / max :** 5 / 12

### Modalités d'admission

Admission après test, Admission après entretien

## Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

### Liste des métiers associés

| Intitulé | Code ROME |
|---|---|
| Fleuriste | D1209 |
| Vendeur / Vendeuse en animalerie | D1210 |
| Vendeur / Vendeuse d'articles de sport et loisirs | D1211 |
| Vendeur / Vendeuse en équipement de la maison | D1212 |
| Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter | D1214 |

### Équivalence - Correspondance totale ou partielle

| RNCP du bloc concerné | Intitulé du bloc concerné | Certification concernée par l'équivalence | Bloc en correspondance |
|---|---|---|---|
| RNCP37098BC02 | Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal | RNCP13620 | Vendre et conseiller le client en magasin. RNCP13620BC02 — Correspondance totale |
| RNCP37098BC01 | Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal | RNCP13620 | Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente RNCP13620BC01 — Correspondance totale |

## Informations pratiques : accès, services et contact

**Lieu de formation concerné :** Agence de Auch – Auch

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** Oui

**Transport et accès au site :** Bus Keolis

**Restauration et espace repas :** Oui

**Possibilité d'hébergement :** Non

**Contact**

Marie-Thérèse De Oña
Ordonnateur(trice)
0563916450
marie-therese.de-ona@ac-toulouse.fr

**Référent handicap**

Nathalie Capo Gual
0687775434
nathalie.capogual@mongreta.fr

## Informations légales

**Rncp :** RNCP37098

**Date de publication :** 25-11-2022 00:00

**Date d'échéance de la certification :** 25-01-2028 00:00

**Nom du certificateur :** MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

**France Compétences :** https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098

**Formacode :** 34502

**Certifinfo :** 114207

**Rome :** D1209, D1210, D1211, D1212, D1214

## Sessions de formation

| Session | Période | Statut |
|---|---|---|
| Session du 17 juillet 2026 au 18 janvier 2028 | Entrées et sorties permanentes | Inscription ouverte |

## Tout savoir sur GRETA Midi-Pyrénées Ouest

Eduform