TP - Conseiller de vente

GRETA Midi-Pyrénées nord

Certifiante

Formation continueformation entièrement présentielleRNCP37098FORCOM0014GFT

Ville	Figeac
Lieu de formation	Lycée Général et Technologique Jean-François Champollion
Niveau d'entrée	N3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)
Niveau de sortie	N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)
Durée et rythme	880h - 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

Niveau d'entré: 3
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: 600 heures
- Total enseignement: 600 heures
- En entreprise: 280 heures
- Total: 880 heures

Rythme

- En journée
- En continu

Intensité

35 heures/semaine

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques structurés et progressifs
- Suivi individualisé et accompagnement pédagogique

Moyens pédagogiques

- Travaux pratiques
- Document pédagogique

Accessibilité pédagogique aux personnes en situation de handicap

Bâtiment conforme à la règlementation

Intervenants

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

Modalité d’évaluation

- Examen final - Epreuve ponctuelle

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

Modalités d'admission

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 : Lycée Général et Technologique Jean-François Champollion – Figeac

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Bâtiment conforme à la règlementation

Transport et accès au site : Ligne de bus : Ligne 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 Gare : 1Km

Restauration et espace repas : Possible sur place

Possibilité d'hébergement : Pas de possibilité sur place

Contact

Davy Lagrange
Directeur(trice) opérationnel(le)
0666374638
davy.lagrange@mongreta.fr

Référent handicap

Virginie Seghetto
0757000910
virginie.seghetto@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 1 octobre 2026 au 3 avril 2028	Entrées et sorties permanentes	Inscription ouverte

Tout savoir sur GRETA Midi-Pyrénées nord

Premier organisme de formation spécialisé dans la formation professionnelle et continue. Organisme certifié qualité EDUFORM – QUALIOPI au titre de la catégorie d'action : Formation Continue.