Apprendre un métier

Préparer le Titre Professionnel

Conseiller de Vente



À Niort, du 15 juin au 23 décembre 2026

Contexte

Cette prestation fait suite à un appel d'offres du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine.

Objectif général

- Préparer aux métiers de la vente : Vente en articles de sport et loisirs, habillement et accessoires de la personne, végétaux, animalerie, décoration et aménagement du foyer (ROME D1211, D1214, D1209, D1210 et D1212).
- Acquérir une qualification technique et commerciale en lien avec un projet professionnel et / ou de compléter un cursus scolaire ou une première expérience.
- Préparer les épreuves du Titre Professionnel Conseiller de Vente (niveau 4).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la prestation, le bénéficiaire sera capable de :

- CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.
- CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.
- Utiliser les outils numériques nomades et les applicatifs de gestion de l'unité commerciale.
- Communiquer sur les produits et services en lien avec l'activité de l'enseigne.

Certification visée

Titre Conseiller de Vente, Code RNCP 37098

Organisme certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Date d'échéance de l'enregistrement de la certification : 25/01/2028

Il est possible de valider tout ou partie du Titre Professionnel :

- Blocs de compétences pouvant être validés : CCP 1, CCP 2

Débouchés, métiers visés par cette certification : Vendeur conseil, Vendeur en magasin, Vendeur magasinier, Vendeur technique.

Public cible

Demandeur.euses d'emploi souhaitant travailler dans le secteur de la vente (projet confirmé en entreprise)

Pré requis

Pas de pré-requis, formation ouverte à tous et à toutes

Contenu

Apprentissage des bases de la vente.

Utilisation des outils numériques et bureautiques.

Développer 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.

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.

Méthodes mobilisées

Modalités pédagogiques : Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques issus de la réalité professionnelle du secteur, de mises en situation de gestion et de vente

Moyens techniques : salle de formation et moyens bureautiques et numériques

Outils : Utilisation de supports de différentes enseignes de vente et de distribution, Activités pédagogiques, revues professionnelles, jeux sérieux sur le Commerce, Supports pédagogiques pour les stagiaires, Photolangage sur les métiers du commerce

Modalités d'évaluation et de validation des acquis

Deux évaluations en cours de formation des connaissances techniques et évaluations par le tuteur en entreprise lors de chaque période de stage.

Certification selon le référentiel du titre professionnel Conseiller de Vente (niveau 4) du 13 octobre 2022 (selon les compétences appréciées par le Jury). Dossier Professionnel. Examen final devant un jury de professionnels.

Attestation de fin de formation, relevé d'acquis.

Équipe pédagogique

- Eric Sansa, formateur référent, Titre homologué niveau 5 de Formateur professionnel d'adultes, formateur depuis 2013
- Lylian Garcia, formatrice bureautique, Brevet informatique et communication, formatrice depuis 2004
- Sophie Tréhin, formatrice, Licence de Droit, Economie, Gestion, Titre homologué niveau 5 de Formateur professionnel d'adultes, formatrice depuis 2019

Modalités d'organisation

Formation en continu et en présentiel (obligatoire, centre et entreprise), 35 heures par semaine, du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 17 h (modalités adaptables en entreprise).

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap :

Locaux : 17 rue Henri Sellier 79000 Niort, accessibles aux personnes en situation de handicap

Adaptation des moyens de la prestation :

Des possibilités d'aménagements des modalités de sélection, de formation et de validation sont possibles pour les personnes en situation de handicap.

Un référent handicap accompagne le bénéficiaire tout au long de son parcours en mettant en œuvre les compensations et adaptations nécessaires.

Avant le début de la formation, il est conseillé aux personnes en situation de handicap de contacter notre référent handicap pour étudier ensemble les adaptations possibles : Sylvain MÉNARD sylvain.menard@asfodep.fr ☎ 06 10 50 57 85

Indicateurs de résultat

Sur les 3 dernières sessions (octobre 2025, décembre 2025 et septembre 2026) :

- Taux d'obtention du titre : 12 stagiaires présentés aux épreuves – 11 validations complètes et une validation partielle soit 96% de taux de réussite si on prend la réussite partielle pour 0,5
- Taux de poursuite d'études : 0 %
- Taux d'interruption en cours de formation : 30 %
- Taux d'insertion professionnelle : 36 % (5 personnes en emploi sur les 14 parcours complets)

Qualité de la prestation perçue par les personnes ayant participé aux 3 dernières sessions (octobre 2025, décembre 2025 et septembre 2026) : 4,47/5

Apprendre un métier

Durée

Parcours type : 889 heures dont 504 heures en centre et 385 heures en entreprise (adaptation possible de l'alternance selon le profil du stagiaire).

Possibilité de réaliser les semaines en entreprise sur tout le territoire national.

Tarif

Prestation prise en charge par la Région Nouvelle-Aquitaine.

Dates

Du 15 juin 2026 au 23 décembre 2026

Modalités et délais d'accès

Réunion d'information collective le 19/05/26 à 9h00 ou rendez-vous individuel.

Tests de positionnement et Entretien individuel.

Pour les demandeurs d'emploi (prescription Rafaël ou Aude formation)

Information

Eric SANSA, formateur référent, eric.sansa@asfodep.fr ☎ 06 09 45 76 75