



PROGRAMME DE FORMATION

TP CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE

Durée : 500 heures + 140 heures de stage

Niveau de qualification : Niveau 4

Code de la fiche : RNCP 37098

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

Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

OBJECTIFS :

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

PUBLIC VISE :

Demandeur d'emploi

PREREQUIS :

- Disposer d'une première expérience ou d'un projet confirmé dans le secteur de la vente
- Aisance de communication

CONTENU DE FORMATION :

MODULE RAN : REMISE A NIVEAU DES SAVOIRS ET DES COMPETENCES DE BASE INDISPENSABLES

- Compétences écrites et orales
- Compétences numériques de base
- Développement personnel et soft skills (Savoir être commercial, présentation, etc.)

MODULE SPECIALITE :

- Tenir un poste de caisse, utiliser un terminal de paiement et superviser les caisses libre-service

AT 1 : 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

AT 2 : 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

D.E.F.I. (Dispositifs d'Éducation de Formation et d'Insertion)

26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

SIRET 82911867800012 / APE : 8559A / NDA : 04973104197

Tel : 0262 618 518



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

ASPECTS ADMINISTRATIFS : Fiche de renseignements à compléter en amont, Convention ou contrat à signer en amont de formation, émargements

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Tous statuts, soumis à inscription et financement
- Évaluation des prérequis
- Selon planning de DEFI FORMATION

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :

- Accessibilité aux PMR
- Autres handicaps, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

DATES ET HORAIRES :

Selon planning prévisionnel

TARIF : Demande sur devis

LIEU : 10 Chemin Morin 97440 Saint-André et 26 rue du Centre Beauséjour 97438 Sainte-Marie

CONTACTS : 0262 618 518

Mme Nicaise RAMASSAMY,

Directrice : nr@defiformation.re

Mme Mélika MOULAMAN

Coordinatrice Générale, référente handicap et mobilité

mmoulaman@defiformation.re

- **Possibilités de validation partielle :** possibilité de capitalisation de CCP
- **Equivalences et passerelles :** sans objet
- **Suite de parcours et débouchés :** la personne suivant le parcours Vendeur conseil en magasin peut évoluer vers les métiers suivants : Responsable des ventes, responsable de rayon, responsable d'un point de vente ou responsable de boutique spécialisée

MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS MOBILISES :

- Salle climatisée comportant vidéo projecteur, paperboard et tableau blanc

MÉTHODES PEDAGOGIQUES MOBILISEES

- Méthode active (mise en situation, simulation, exercices oraux, analyse autonome de documents)
- Méthodes interrogatives (tests, QCM)
- Méthode affirmative (cours, explication) et démonstrative (exercices d'application et d'entraînement)

MODALITES D'EVALUATION :

Tout au long de la formation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées (dont ECF)
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation.

La certification est délivrée sur la base de :

- Présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Dossier professionnel et annexes.
- Résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- Entretien final



NOS RESULTATS AUX PRECEDENTES SESSIONS :

Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels (ratio obtention / présents à l'examen) ; Sans Objet

Le taux de poursuite d'études ; Sans Objet

Le taux d'interruption en cours de formation ; Sans Objet

Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées : Sans Objet

Lien France Compétence :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098>

Si CFA,

Effectif : Sans Objet

Taux de satisfaction stagiaires : Sans Objet

Taux de satisfaction entreprise ; Sans Objet

Lien Inserjeunes :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31203\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31203$TH4-T)

Mise à jour le 15/01/2026