

# TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Le Titre professionnel Conseiller de Vente est une certification professionnelle, délivrée par le ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion permettant d'obtenir un titre RNCP de niveau 4, reconnu par l'État et enregistré au RNCP sous le numéro 37098, et en date du 25/11/2022.

## NIVEAU REQUIS

Répondre à l'un des deux critères suivants :

- Niveau classe de Première (lycée)
- CAP / BEP / Titre Professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou des services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

## DÉBOUCHÉS & POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du Titre Professionnel Conseiller de Vente peut faire le choix de poursuivre ses études, avec notamment un BTS MCO ou un BTS NDRC.

Mais celui-ci permet également à l'étudiant de rentrer directement dans le vie active en occupant l'un des postes suivants :

- Vendeur / Vendeuse conseil
- Conseiller / Conseillère clientèle
- Vendeur / Vendeuse expert(e)
- Télévendeur / Télévendeuse
- Vendeur / Vendeuse en magasin

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente. A l'issue de la formation, l'objectif est d'être de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal ;
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal ;
- Acquérir les compétences et connaissances transversales (communication, digitalisation).

## CONDITIONS D'ACCÈS

La sélection et l'admission se fait après la validation des étapes suivantes :

- Entretien de motivation
- Étude du dossier
- Tests d'entrée

## DURÉE DE LA FORMATION

410 heures de formation en 7 à 12 mois

Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Initial : prendre contact avec notre équipe pour le rythme

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel. Pour cela, voici des exemples des méthodes mises en pratiques :

- Cas pratique sur des cas d'entreprises réelles
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet de groupe
- Oraux devant des intervenants extérieurs
- Mise en situation sur le terrain (visites, sorties, etc.)

## NOS ATOUTS

ACAMAN est une École de Commerce qui a été fondée en 2017, proposant une vingtaine de formations sur 3 campus. Nos atouts :

- Une école à taille humaine
- Des effectifs de classe réduits (10 à 15)
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Des projets associatifs récurrents
- Des formateurs professionnels
- Des titres reconnus RNCP

Taux de satisfactions 2022 / 2023 **94,90%**

Taux de réussite général en 2024 **92,98%**



## PROGRAMME

### BLOC 1 : CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales

### BLOC 2 : AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- 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 D'ÉVALUATION

L'étudiant est évalué en cours de formation. Tant sur la partie théorique, en formation, que sur la partie pratique, avec le stage ou l'alternance.

En fin d'année, le candidat passe, devant un jury, les épreuves suivantes :

- Mise en situation professionnelle : 02h00
- Entretien technique : 00h30
- Questionnement à partir de production(s) : 01h10
- Entretien final : 00h15

Si les candidats obtiennent seulement l'un des deux CCP, ils ont la possibilité de se représenter au CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel.

En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve.

## DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

## TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial vous sera renseigné sur demande. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 07 77 46 68 08.

## NOUS CONTACTER

- 📞 07 77 46 60 08
- ✉️ [contact@esc-acaman.com](mailto:contact@esc-acaman.com)
- 🌐 [www.esc-acaman.com](http://www.esc-acaman.com)

2740 RD4 Commerces de la Lègue  
83 600 Fréjus

169 Avenue du Maréchal Juin  
83 300 Draguignan

68 Boulevard Carnot  
06 400 Cannes



Document mis à jour le 11/03/2025