

Programme de Formation

CONSEILLER DE VENTE

MAJ 19/02/2026

TITRE PROFESSIONNEL TP 00520 **NIVEAU 4**

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

Public visé : Toute personne éligible au contrat de professionnalisation et au contrat d'apprentissage.

Lieu : Locaux de EFH Formation
Saint Leu / FOAD (distanciel en visioconférence)

Modalités et délais d'accès : Réunion d'information, sélection sur dossier de candidature, évaluation des prérequis et entretien individuel.

Adaptation des parcours selon les acquis les dispenses et équivalence.

Entrée en formation selon le planning de EFH Formation

Tarif : Selon référentiel de prise en charge de France compétences et prise en charge OPCO.

Contact : EFH Formation
Téléphone : 06 93 85 48 03
Mail : contact@efhformation.re
Site Internet : <https://efhformation.re/>

Pré-requis :

Savoir lire, écrire, compter et résoudre les problèmes simples
Communication orale fluide.
Pratique des logiciels de bureautique (Word/Excel/Powerpoint)

Durée : 410h
8h /par semaine sur 14 mois.

Accessibilité aux personnes porteuses de handicap :

Locaux accessibles aux PMR (Personne à Mobilité Réduite),
En cas de handicap nous contacter pour mise en place des moyens de compensation (à étudier avec le référent handicap du centre)

Contact : Emeline HENO 06 93 85 48 03

Suite de parcours et débouchés métier :

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Le conseiller de vente, avec de l'expérience professionnelle, peut accéder à des fonctions supérieures en entreprise (manager de département en grande distribution ...).



Objectif de l'action

Développer les compétences de la certification Titre professionnel Conseiller de vente, délivré par le ministère du travail (JO 13/10/2022), Niveau 4

Objectifs Pédagogique

Contenu de la formation

Objectifs :

BLOC 1 : : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

BLOC 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Programme de formation :

La formation se compose de 2 blocs de compétences, les évaluations passées en cours de formation ont lieu à chaque fin de bloc. Un livret sera complété et remis au jury lors de la session de validation.

BLOC 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

BLOC 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

Equipe Pédagogique

Méthodes mobilisées

- Formateurs professionnels du métier et formés à la pédagogie pour adultes
- Responsable pédagogique
- Direction de centre
- Conseiller/conseillère emploi
- Référent handicap
- Équipe administrative

- Alternance de méthodes interrogatives, affirmatives et actives
- Ressources de type formatives, évaluatives, de synthèse et de mémorisation

Modalités d'évaluation

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluations passées en cours de formation (EPCF) à l'issue de chaque activité type
- Session de validation pour l'obtention du titre : A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué lors d'une session de validation de la certification par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
 - Une mise en situation professionnelle complétée par un entretien technique
 - Les résultats des évaluations passées en cours de formation
 - Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
 - Un questionnaire à partir de productions
 - Un entretien final avec le jury

Taux de présentation à l'examen, taux d'obtention de la certification, taux de poursuite d'étude, taux d'interruption en cours de formation, taux d'insertion professionnelle, taux de satisfaction stagiaires, taux de satisfaction entreprises

Données nationales :

[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)

Données EFH Formation :

Nombre de personnes formées : A venir

Taux de réussite : Avenir

Taux de poursuite d'étude : A venir

Taux d'insertion professionnelle : A venir

Taux d'interruption en cours de parcours de formation : A venir

Taux d'atteinte des objectifs : a venir

Taux de recommandation : A venir

Valeurs ajoutées de l'établissement :

Chez EFH Formation, nous accompagnons chaque apprenant avec une méthode claire, un suivi personnalisé et des liens solides avec les entreprises partenaires

Possibilité de validation par bloc de compétences :

Possibilité de parcours par capitalisation de CCP, dans ce cas :

- Session de validation : le candidat est évalué lors d'une session de validation de la certification par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
 - Une mise en situation professionnelle complétée par un entretien technique
 - Les résultats des évaluations passées en cours de formation correspondant au CCP visé
 - Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle relative au CCP visé
 - Un questionnaire à partir de productions selon le CCP visé

Possibilité de validation du titre en cas d'obtention des CCP composant le titre :

- Session de validation : le candidat est évalué lors d'une session de validation de la certification par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
 - Entretien final
 - Les résultats des évaluations passées en cours de formation
 - Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle

Équivalences et passerelles :

- Sans objet