PROGRAMME DE FORMATION

Conseiller de vente

Titre professionnel · Niveau 4 · TP 00520 · RNCP 37098 · en alternance

Accueillir, conseiller, mettre en valeur les produits et fidéliser les clients : le métier idéal pour démarrer dans le commerce.

1. En bref

Certification	Titre professionnel Conseiller de vente, délivré par le ministère du Travail (JO du 13/10/2022)
Certificateur	Ministère chargé de l'emploi (ministère du Travail)
Type de certification	Titre professionnel enregistré au RNCP : certification professionnelle, distincte d'un diplôme d'État. Obtention totale ou par blocs de compétences (CCP).
Niveau	Niveau 4
Fiche RNCP	RNCP 37098 · TP 00520
Public visé	Toute personne éligible au contrat d'apprentissage ou au contrat de professionnalisation
Prérequis	Savoir lire, écrire, compter et résoudre des problèmes simples Communication orale fluide Pratique des logiciels de bureautique (Word, Excel, PowerPoint)
Durée et rythme	410 heures · 8 h par semaine en centre, sur 14 mois
Lieu	Locaux d'EFH Formation à Saint-Leu, et à distance (FOAD en visioconférence)
Modalités et délais d'accès	Réunion d'information, sélection sur dossier de candidature, évaluation des prérequis et entretien individuel. Entrée en formation selon le planning d'EFH Formation. Parcours adapté selon les acquis, les dispenses et les équivalences.
Tarif	Gratuit pour l'apprenti. Coût pris en charge selon le référentiel de France compétences et la prise en charge de l'OPCO.
Accessibilité	Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap, la référente handicap étudie avec vous les moyens de compensation : Emeline HENO, 06 93 85 48 03.
Contact	EFH Formation · 06 93 85 48 03 · contact@efhformation.re · efhformation.re

2. Objectif de l'action

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

3. Objectifs pédagogiques et contenu

La formation se compose de 2 blocs de compétences. Les évaluations passées en cours de formation ont lieu à la fin de chaque bloc ; un livret est 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

4. Équipe pédagogique et méthodes mobilisées

- Formateurs professionnels du métier, formés à la pédagogie pour adultes
- Responsable pédagogique et direction de centre
- Conseiller ou conseillère emploi
- Référente handicap
- Équipe administrative
- Alternance de méthodes interrogatives, affirmatives et actives
- Ressources formatives, évaluatives, de synthèse et de mémorisation
- Mises en situation et cas issus de l’entreprise d’accueil

5. Modalités d’évaluation et de délivrance

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluations passées en cours de formation (ECF) à l’issue de chaque activité type
- Session de validation du titre devant un jury de professionnels, sur la base : d’une mise en situation professionnelle complétée par un entretien technique ; des résultats des évaluations passées en cours de formation ; du dossier professionnel, dans lequel le candidat consigne les preuves de sa pratique ; d’un questionnaire à partir de productions ; d’un entretien final avec le jury.

Validation par blocs de compétences : parcours possible par capitalisation des certificats de compétences professionnelles (CCP). Chaque CCP est évalué en session de validation (mise en situation et entretien technique, ECF du CCP, dossier professionnel relatif au CCP, questionnaire à partir de productions). Le titre est délivré lorsque le candidat a obtenu l’ensemble des CCP qui le composent, après un entretien final avec le jury.

Modalités de rattrapage : en cas de réussite partielle, le candidat conserve les certificats de compétences professionnelles (CCP) obtenus, inscrits sur son livret de certification, et peut se présenter aux CCP manquants lors de sessions ultérieures, pendant la durée de validité du titre ; en cas d’échec total ou d’absence, il dispose d’un an pour se présenter à une nouvelle session du titre, dans la limite de trois sessions (arrêté du 22 décembre 2015). Pour l’apprenti, le contrat peut être prolongé d’un an au plus afin de préparer cette nouvelle présentation (article L6222-11 du code du travail).

Équivalences et passerelles : sans objet.

6. Poursuites d’études envisageables

Le titre professionnel Conseiller de vente est une **certification professionnelle de niveau 4**. Il est axé sur la pratique professionnelle : ce n’est pas un baccalauréat et il ne donne pas automatiquement les droits attachés à un diplôme d’État, comme l’accès de droit à l’enseignement supérieur.

- Titre professionnel Assistant manager d’unité marchande (niveau 4), pour évoluer vers l’animation d’équipe
- Titre professionnel Manager d’établissement marchand (niveau 5), sous réserve de remplir les prérequis d’entrée
- BTS du commerce (MCO, NDRC) en alternance, sur dossier, selon les critères de chaque établissement

Ces poursuites ne sont pas de droit : l’admission dépend des prérequis et de la sélection propres à chaque formation. L’équipe d’EFH Formation vous accompagne pour construire votre projet.

7. Débouchés

Secteurs : Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoces interentreprises.

Métiers accessibles : Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil, Vendeur technique, Vendeur en atelier de découpe, Vendeur en magasin, Magasinier vendeur.

Avec de l’expérience, le conseiller de vente peut accéder à des fonctions supérieures (manager de département en grande distribution…).

8. Indicateurs de résultats

Données EFH Formation	
Nombre de personnes formées	14
Taux de réussite	Sessions de validation prévues en 2027
Taux de poursuite d’études	À venir
Taux d’insertion professionnelle	À venir
Taux d’interruption en cours de parcours	20 %
Taux d’atteinte des objectifs	94 %
Taux de recommandation	100 %

Données nationales par certification : InserJeunes. Indicateurs mis à jour le 18/11/2026.

Notre valeur ajoutée : chez EFH Formation, nous accompagnons chaque apprenant avec une méthode claire, un suivi personnalisé et des liens solides avec les entreprises partenaires.