

TP – CONSEILLER(ERE) DE VENTE

Niveau 4 – (BAC) RNCP37098



CODE(S) ROME : D1211, D1212, D1209, D1210, D1214

FORMACODE(S) : 34502

CERTIFICATEUR : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION : 17/10/2022

LE METIER

Le (la) conseiller(ère) de vente réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il(elle) prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal ;
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

DURÉE DE LA FORMATION :

La formation comprend 530 heures réparties comme suit sur 14 mois :

- 495 heures d'enseignement théorique
- 32 heures d'accompagnement professionnel
- 3 heures d'évaluation

VALIDATION : Titre professionnel – Niveau 4 BAC

LIEU : CFOP Guyane

- Site 1 : N°90 rue Lieutenant GOINET – 97300 Cayenne.
- Site 2 : N°22 rue Lieutenant BECKER – 97300 Cayenne.
- Site 3 : N°77 rue Lieutenant GOINET – 97300 Cayenne.

Accessibles aux personnes en situation de handicap.



RYTHME ALTERNANCE :

24H/Sem entreprise – 11H/Sem en formation

Tous les jours en entreprise sauf le mercredi (toute la journée) et jeudi (matin uniquement) au CFA CFOP Guyane.

QUALITÉS HUMAINES : Écoute Active, sens du contact, aisance relationnelle.

PRISE EN CHARGE OPCO : 6 240€ (Montant fixé par France compétence)

TARIF APPRENTI : 0€

PRÉ-REQUIS :

- Niveau classe de 1re ou équivalent.

QUALITÉS HUMAINES : Écoute Active, sens du contact, aisance relationnelle.

MODALITÉS D'ACCES :

- Réunion collective ou individuel
- Test de positionnement & entretien de motivation
- Pour la validation définitive d'entrée en formation seul la signature d'un contrat d'apprentissage est nécessaire.

DÉLAIS D'ACCES

Plusieurs possibilités d'intégration :

- ❖ 3 mois avant la formation (contrat conclu 3 mois avant le démarrage de la formation ; c'est le cas généralement quand le contrat est signé en juillet, août et septembre.)
- ❖ 3 premiers mois de la session en cours (selon l'effectif du groupe)
- ❖ 6 mois si la formation a été interrompue auparavant.
- ❖ Par bloc de compétence.

BLOC DE COMPETENCE

CCP 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal : [RNCP37098BC01](#)

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

CCP 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal : [RNCP37098BC02](#)

- 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.
- Compétences transversales de l'emploi :
 - Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
 - Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

2 POSSIBILITES POUR ACCEDER AU TITRE PROFESSIONNEL :

- Accessibilité direct (parcours continu)
- Accessibilité par bloc de compétence (parcours progressif) en cours de formation, sans que cela soit pénalisant.

PASSERELLES ET REORIENTATION

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
----------------------------------	-------------------------------------------------------	----------------------------------------------------

Il n'existe actuellement pas de passerelle vis-à-vis du titre professionnel conseiller de vente.

SECTEURS D'ACTIVITES :

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros

DEBOUCHES :

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

Poursuite d'études :

- BTS MCO (Management commercial opérationnel)
- BTS NDRC (négociation et digitalisation de la relation client)
- TP Négociateur technico-commercial – Niveau 5 BAC+2

TRAJECTOIRE D'EVOLUTION :

- TP Négociateur technico-commercial – Niveau 5 BAC+2

MODALITES D'EVALUATION - 03H00

- ✓ D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- ✓ Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.
- ✓ Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- ✓ D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ - 36H00

En amont de l'entrée en formation les stagiaires :

- Bénéficier d'un accompagnement individualisé dès la candidature (échange sur la pertinence du choix de la formation au regard du parcours antérieur et du projet professionnel, incitation à effectuer des démarches favorables à la consolidation du positionnement)
- Bénéficier d'un appui personnalisé au montage du dossier de financement
- Sont soutenu dans la recherche de stage (techniques de recherche, contacts issus du réseau du CFOP en fonction du projet individuel, négociation avec le lieu du stage).

METHODES MOBILISÉES	
MOYENS PÉDAGOGIQUES	MODALITÉS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 6 Salles de cours sur 2 sites de formation ➤ Internet haut débit ➤ Ordinateurs et autre appareil informatique ➤ Titre Professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi ➤ Livret et grille d'évaluation en milieu professionnel ➤ Logiciel EBP commercial, EBP gestion relation commercial 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Centrées sur le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif distanciel, cours en visio-conférence et évaluation examen en présentiel.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

- Des formateurs diplômés ayant exercé dans le domaine professionnel
- Des intervenants extérieurs issus du domaine commercial
- Des professionnels en exercice
- Un référent handicap

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques concrétisés par des exercices, études de cas, échanges
- Mise en pratique des techniques professionnelles
- Prise en compte de l'expérience professionnelle des apprentis
- Séances individualisées pour l'accompagnement professionnel



Le CFOP Guyane dispense des formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos référentes Handicap pourront vous accompagner tout au long de votre processus de formation et vous proposer des solutions d'adaptation et d'accompagnement.

- Mme Saïda PAUL
- Mme Mariette JEAN-FLUPE

COMMENT NOUS CONTACTER ?

Secrétariat de la SASU CFOP
Adresse : 90 rue Lieutenant Goinet - 97300 CAYENNE
Téléphone : 0594 37 59 27 (*ligne directe*)
Site : <https://cfopguyane.fr>

HORAIRES D'OUVERTURE DU CENTRE

L'espace formation est ouvert au public

Les lundis, mardis et jeudis
Matin : de 8h30 à 12h30
Après-midi : de 14h00 à 17h00
Les mercredis et vendredis
Matin uniquement : de 8h30 à 14h00

COMMENT SE RENDRE AU CFOP

Avant l'annexe mairie de Cayenne, tournez à gauche

Vos interlocutrices :

Mme Mariette JEAN-FLUPE SYLVAIN	<i>Directrice du CFOP</i> direction@cfopguyane.fr
Mme Claudine GAZELIX	<i>Assistante de direction</i> assistante.direction@cfopguyane.fr
Mme Saïda PAUL	<i>Coordinatrice Pédagogique</i> c.pedagogique@cfopguyane.fr
Mme Erika DUCLONAT	<i>Pôle CFA-CFOP</i> assistante.cfacfopguyane@gmail.com