

TP CONSEILLER DE VENTE

NIVEAU BAC

OBJECTIFS

- Être capable de assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Être capable de participer à la gestion des flux marchands.
- Être capable de contribuer au merchandising.
- Être capable de analyser ses performances commerciales et en rendre compte.
- Être capable de représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.
- Être capable de conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- Être capable de assurer le suivi de ses ventes.
- Être capable de contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

PROGRAMME

CCP 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

CCP 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

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire du brevet ou équivalent ou être un jeune âgé de 16 à 25 ans révolus sortant du système éducatif sans diplôme

Admission sur dossier

ORGANISATION

Durée de la formation : 1 an
Rythme de l'alternance : 1 jour CFA / 4 jours entreprise
Rentrée en septembre.
Rentrée décalée possible de janvier à janvier ou de mars à mars
Coût de la formation : 100% alternance, 100% finançable*

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle.
Référé handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com

*Les actions de formation par apprentissage sont 100 % finançables dans la mesure où ces dernières font l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'OPCO compétent, étant précisé qu'EBM ne sollicite aucun reste à charge auprès des entreprises employeurs, exception faite de la participation financière obligatoire

DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Management Commercial Operationnel
TP Manager d'établissement marchand

CONTACT

+33 1 79 72 37 33
+ 33 6 67 69 73 64
admissions@propulsup.com

EBM
BUSINESS SCHOOL

Décembre 2025

RNCP : 37098

NSF : 312

Formacode : 34502

Délivré par le ministre du travail, du plein emploi et de l'insertion

TP CONSEILLER DE VENTE

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations combinent :

- des retours d'expériences professionnelles
- des travaux collaboratifs
- des apports théoriques
- des mises en situation pratique
- des temps de travail en autonomie

Nos écoles mettent à disposition des étudiants : des salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques. Pour l'ensemble des formations, les écoles s'appuient sur des **formateurs d'Enseignement Professionnels** disposant d'une expérience terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'acquisition du titre professionnel se fait par la validation de tous les examens (appelé CCP) écrits et oraux, étude de cas, QCM, mise en situations. Chaque CCP peut s'obtenir indépendamment des autres.

Cette formation permet d'obtenir un niveau 4.

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.

PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES ET ÉQUIVALENCES

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences concernés
RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	RNCP34079 - TP - Négociateur technico-commercial	RNCP34079BC01 - Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	RNCP34079 - TP - Négociateur technico-commercial	RNCP34079BC02 - Prospector et négocier une proposition commerciale

Pas d'équivalence

TAUX D'INSERTION

Selon France compétences :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2022	1394	9	84	75	80

27 % des apprentis poursuivent leurs études 6 mois après la certification.

50 % des apprentis sont en emploi salarié 6 mois après la certification.

Date de publication de la fiche : 27-05-2024

Date de début des parcours certifiants : 10-06-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029

Date de dernière délivrance possible de la certification : 10-06-2030

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 37098
NSF : 312
Formacode : 34502

PUBLIC CIBLE

Les formations proposées par EBM Business

School s'adressent à :

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus, dans le cadre de la formation initiale par la voie de l'apprentissage, souhaitant acquérir une qualification professionnelle reconnue et développer leur employabilité.

Personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude de faisabilité et de la mise en place d'aménagements pédagogiques adaptés (en lien avec le référent handicap).

TP CONSEILLER DE VENTE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- vente en alimentation ;
- vente en équipement de la personne ;
- vente en équipement de la maison.

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi.

Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet.

La mise en situation comporte cinq parties :

1. Pendant 60 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives : - au traitement de la réception de marchandises - à la préparation d'une opération promotionnelle Il prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
2. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.
3. Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.
4. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de vente à l'aide de ses fiches «produit».
5. Pendant 15 min, le candidat mène un entretien de suivi clientèle dans le cadre d'une réclamation. Il complète la fiche client et la remet au jury.

Entretien technique : 00 h 30 min

L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation.

Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation.

Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, le renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.

Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.

En amont de l'examen, le candidat conçoit :

- un diaporama ;
- douze fiches «produit». Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation.

Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches «produit».

Entretien final : 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03 h 55 min

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 37098
NSF : 312
Formacode : 34502