

# Conseiller, Conseillère de vente (TP)

## Financement



Formation professionnelle continue  
Habilitation de service public (PRF HSP)

N° de marché : 2023P034S02105

## Organisme responsable et contact

DIRECTION REGIONALE AFPA NOUVELLE-AQUITAINE  
**LAFFERRIERE Fabienne**  
06.18.79.24.81  
fabienne.lafferriere@afpa.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle  
Information collective

### Niveau d'entrée requis :

Non renseigné

### Conditions d'accès :

Accès sans sélection sur prescription ou auto positionnement.

### Prérequis pédagogiques :

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Permettre d'obtenir un premier niveau de qualification.

## Contenu et modalités d'organisation

Période d'intégration CV - Intégrer son groupe et sa formation S'approprier les objectifs de la formation et repérer son futur environnement professionnel Repérer les risques liés à l'exercice du métier et se sensibiliser au développement durable Préciser ses besoins de formation et contractualiser son parcours personnalisé S'inscrire dans une perspective d'emploi - 35 hM1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Connaître les différents contextes de la vente de services et de produitsConnaître les fondamentaux de la démarche marketingMener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchandeConnaître les différentes techniques et méthodes d'approvisionnementRéaliser des inventairesAppliquer les règles et les obligations légales du recyclage, du tri sélectif des déchets et de la réduction du gaspillageComprendre les règles du merchandisingMettre en place une opération commercialeSuivre et analyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer des ajustements - 245 hPériode en entreprise 1 - Se confronter à la réalité professionnelleMettre en application des acquisDévelopper des compétences transverses Etablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 hM2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métierValoriser l'offre de produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les médias sociauxAccueillir le client et mettre en oeuvre des conditions favorables à l'accueil des personnes en situation de handicapProcéder à l'enregistrement et à l'encaissementConnaître le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commercialeConnaître les fondamentaux de la démarche marketingS'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience d'achat - 210 hPériode en entreprise 2 - Se confronter à la réalité professionnelle Mettre en application des acquis Renforcer ses compétences transverses Développer son réseau professionnel - 140 hPériode de certification - Certification Conseiller de vente - 35 hSensibilisation aux

...

Parcours de formation personnalisable ?      Oui      Type de parcours      Mixte

## Validation(s) Visée(s)

**Titre professionnel conseiller de vente - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)**

## Et après ?

### Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00439823	pas de point d'entrée à venir de programmé	La Rochelle (17)	AXYS	Non éligible	FPC	
00448305	pas de point d'entrée à venir de programmé	Mornac (16)	AFPA CHARENTE	Non éligible	FPC	
00439824	pas de point d'entrée à venir de programmé	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT	Non éligible	FPC	
00439997	pas de point d'entrée à venir de programmé	Ruelle-sur-Touvre (16)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF	Non éligible	FPC	

**00439998**

prochain point  
d'entrée : 05/01/2026

Royan (17)

**HOMMES ET  
SAVOIRS**

Non  
éligible

 FPC