

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  
**LAFERRIERE Fabienne**  
06.18.79.24.81  
fabienne.laferriere@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 h  
M1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal - Connaître les différents contextes de la vente de services et de produits  
Connaître les fondamentaux de la démarche marketing  
Mener une étude de marché et établir le diagnostic de l'unité marchande  
Connaître les différentes techniques et méthodes d'approvisionnement  
Réaliser des inventaires  
Appliquer les règles et les obligations légales du recyclage, du tri sélectif des déchets et de la réduction du gaspillage  
Comprendre les règles de merchandising  
Mettre en place une opération commerciale  
Suivre et analyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer des ajustements - 245 h  
Période en entreprise 1 - Se confronter à la réalité professionnelle  
Mettre en application des acquis  
Développer des compétences transverses  
Etablir un réseau favorisant l'insertion professionnelle - 140 h  
M2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal - Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métier  
Valoriser l'offre de produits et de services de l'unité marchande sur les sites marchands et les médias sociaux  
Accueillir le client et mettre en oeuvre des conditions favorables à l'accueil des personnes en situation de handicap  
Procéder à l'enregistrement et à l'encaissement  
Connaître le cadre juridique de la vente et les enjeux du suivi de la relation commerciale  
Connaître les fondamentaux de la démarche marketing  
S'approprier et défendre les principes majeurs de l'écocitoyenneté tout au long de l'expérience d'achat - 210 h  
Période en entreprise 2 - Se confronter à la réalité professionnelle  
Mettre en application des acquis  
Renforcer ses compétences transverses  
Développer son réseau professionnel - 140 h  
Période de certification - Certification Conseiller de vente - 35 h  
Sensibilisation 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	
00448305	pas de point d'entrée à venir de programmé	Mornac (16)	AFPA CHARENTE		Non éligible	
00439824	pas de point d'entrée à venir de programmé	Rochefort (17)	AFPA ROCHEFORT		Non éligible	
00439997	pas de point d'entrée à venir de programmé	Ruelle-sur-Touvre (16)	GRETA POITOU-CHARENTES - SIÈGE ADMINISTRATIF		Non éligible	

00439998

prochain point  
d'entrée : 05/01/2026

Royan (17)

HOMMES ET  
SAVOIRS

Non  
éligible

