

# Titre Pro Conseiller de Vente

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

GROUPE ALTERNANCE AGEN  
PERAN Rozenn  
05.53.48.09.87  
r.peran@groupe-alternance.com

## 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 :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

### Conditions d'accès :

– Être titulaire d'un BEP ou d'un CAP ou validation de la seconde ou titre de niveau équivalent – Entretien individuel et tests d'évaluation – Sans frais d'inscription et de scolarité Informations complémentaires : Les 2 certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être validés indépendamment à l'occasion de l'épreuve finale, ou en raison d'un échec total ou partiel, à l'occasion d'une épreuve de rattrapage.

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

**Tes missions:** Tu apprendras à devenir un vendeur professionnel, en conseillant les clients et en leur proposant les produits qui répondent à leurs besoins. Dans un monde où les outils digitaux évoluent sans cesse, où la dimension écologique est essentielle, et où la veille concurrentielle devient cruciale, tu développeras une connaissance approfondie des produits. En tant que conseiller de vente, tu représenteras l'entreprise, contribueras à sa valorisation, et aideras à fidéliser les clients en leur offrant des conseils précieux. Les blocs de compétences suivants constituent le cœur de ton action : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal Notre Titre Pro est la formation qui te permettra de relever ces défis ! Titre reconnu par l'État et enregistré au RNCP37098

## Contenu et modalités d'organisation

**CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal** Entretien technique Questionnement à partir de production(s) Participer à la gestion des flux marchands Analyser ses performances commerciales et en rendre compte Assurer une veille professionnelle et commerciale Contribuer au marchandisage Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet Méthode d'examen – Oral 2h35 mins **CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal** Questionnement à partir de production(s) Représenter l'unité marchande et valoriser son image Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente Assurer le suivi de ses ventes Fidéliser en consolidant l'expérience client Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet Méthode d'examen – Oral 1h15 mins

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

**BTS MCO BTS NDRC BTS COMMUNICATION Titre Pro MUM**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00650801	du 29/01/2026 au 31/07/2026	Estillac (47)	<b>GROUPE ALTERNANCE AGEN</b>	Non éligible		