PROGRAMME DE FORMATION
TP CONSEILLER DE VENTE

Certification Niveau 4 - RNCP 37098
Délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion

Objectifs de la formation

Le (la) conseiller(e) de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il(elle) assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.

Il(elle) prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il(elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Public visé et pré requis :

- Être âgé(e) entre 16 à 29 ans
- Dérogations au delà des 29 ans -> art L6222-2 code du travail (RQTH, création ou reprise d'entreprise...)
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Brevet Pro, DAEU...) ou avoir un niveau 3 (CAP, Brevet ou équivalent) avec 1 an d'expérience professionnelle dans le domaine du titre.
- Qualités attendues : sens du service, dynamisme, goût du contact et des responsabilités, organisation, capacité d'initiatives et réactivité.

Conditions d'admission :

- Présélection sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel de motivation.
- Délai de réponse sous 2 à 3 semaines après l'information collective
- Capacité d'accueil: 10 à 15 apprenant(e)s

Date de la formation

Du 04/01/2027 au 29/10/2027
Inscriptions ouvertes de septembre 2026 à janvier 2027

Durée et rythme de la formation en alternance

En 10 mois : **490 heures** en centre - **1274 heures** en entreprise
Rythme par semaine : 2 jours en école (lundi et mardi), 3 jours en entreprise

Contenu de la formation

Modules		Volume horaire
ACCUEIL + BILAN		14 h
CCP1 PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE RNCP37717BC01	Assurer une veille professionnelle et commerciale	161 h
	Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité	
	Mettre en oeuvre la démarche de prospection	
	Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	
CCP 2 ACCOMPAGNER LE CLIENT ET LUI PROPOSER DES PRODUITS ET DES SERVICES RNCP37717BC02	Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image	182 h
	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente	
	Assurer le suivi des ventes	
	Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client	
Préparation à la certification		42 h
Anglais professionnel		35 h
Prévention santé sécurité		14 h

Transition écologique	14 h
Transition numérique	14 h
Accès au droit et à la citoyenneté	14 h
Total	**497 h**

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Cours en présentiel et en distanciel
- Travaux pratiques (simulation d'entretien, jeux de rôles...)

Moyens techniques utilisés :

- Ordinateurs mis à disposition
- Salles de cours équipées (tableaux numériques...)
- Plateforme Classroom (google workspace)
- Yparéo Néo (espace personnel online)

Suivi, accompagnement et évaluation :

- Suivi de présence réalisé tout au long de la formation
- Suivi tutoral (référent pédagogique + maître d'apprentissage en entreprise)
- Évaluations formatives (QCM, évaluations orales, écrites)
- Évaluation finale face à un jury : **3h55 (**mise en situation professionnelle (2H) + oraux (1H55))
- Livret ECF (évaluation en cours de formation)
- Dossier professionnel et annexes éventuelles
- Enquête de satisfaction en fin de formation

Les Métiers visés et accessibles :

- Conseiller.ère clientèle
- Vendeur.euse expert(e)
- Vendeur.euse conseil
- Vendeur.euse technique
- Vendeur.euse en atelier de découpe
- Magasinier(e) vendeur.euse

Poursuites d'études envisageables :

- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (niv 5)
- BTS Management Commerce Opérationnel (bac + 2)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (bac + 2)
- Licence Professionnelle en Commerce et Négociation (bac + 3)
- Master en Management Commercial (bac + 5)

Lieux d'exercice de l'activité :

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

Lieu de la formation :

Cette formation est actuellement proposée sur les sites du Mée-sur-Seine et de Torcy.

- Le Mée sur Seine : 335 rue du Bois Guyot, 77350 Le Mée sur Seine
- Torcy : 20 rue Pierre Mendès france, 77200 Torcy

Tarifs et financement de la formation :

Le montant du coût de la formation est fixé par une grille de prise en charge (France Compétences) et est variable selon la convention collective de l'employeur.
«0€ de reste à charge pour l'apprenti(e)». Elle est financée en tout ou partie par l'OPCO (Opérateur de Compétences) affilié à l'employeur de l'alternant(e).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter à l'adresse mail suivante : **referent.handicap@upromi.fr**

Indicateurs de résultats et de performances

Le CFA étant un nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignées à l'issue de la première promotion d'apprenti(e)s:

- Taux de satisfaction
- Taux d'obtention du diplôme
- Taux de poursuite d'étude
- Taux d'insertion professionnelle
- Taux de rupture des contrats
- Valeur ajoutée de l'établisssement (en comparaison du taux d'emploi des apprenti(e)s sortants du CFA aux taux d'emploi d'établissements similaires)

Mise à jour de ces indicateurs à compter de janvier 2028

TP Conseiller de Vente

2j/3j

Upromi

janvier 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
53					1	2	3
1	4	5	6	7	8	9	10
2	11	12	13	14	15	16	17
3	18	19	20	21	22	23	24
4	25	26	27	28	29	30	31

56

février 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
5	1	2	3	4	5	6	7
6	8	9	10	11	12	13	14
7	15	16	17	18	19	20	21
8	22	23	24	25	26	27	28

56

mars 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
9	1	2	3	4	5	6	7
10	8	9	10	11	12	13	14
11	15	16	17	18	19	20	21
12	22	23	24	25	26	27	28
13	29	30	31				

56

avril 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
13				1	2	3	4
14	5	6	7	8	9	10	11
15	12	13	14	15	16	17	18
16	19	20	21	22	23	24	25
17	26	27	28	29	30		

56

mai 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
17						1	2
18	3	4	5	6	7	8	9
19	10	11	12	13	14	15	16
20	17	18	19	20	21	22	23
21	24	25	26	27	28	29	30
22	31						

49

juin 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
22		1	2	3	4	5	6
23	7	8	9	10	11	12	13
24	14	15	16	17	18	19	20
25	21	22	23	24	25	26	27
26	28	29	30				

63

juillet 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
26				1	2	3	4
27	5	6	7	8	9	10	11
28	12	13	14	15	16	17	18
29	19	20	21	22	23	24	25
30	26	27	28	29	30	31	

août 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
30							1
31	2	3	4	5	6	7	8
32	9	10	11	12	13	14	15
33	16	17	18	19	20	21	22
34	23	24	25	26	27	28	29
35	30	31					

septembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
35			1	2	3	4	5
36	6	7	8	9	10	11	12
37	13	14	15	16	17	18	19
38	20	21	22	23	24	25	26
39	27	28	29	30			

70

octobre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
39					1	2	3
40	4	5	6	7	8	9	10
41	11	12	13	14	15	16	17
42	18	19	20	21	22	23	24
43	25	26	27	28	29	30	31

84

novembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
44	1	2	3	4	5	6	7
45	8	9	10	11	12	13	14
46	15	16	17	18	19	20	21
47	22	23	24	25	26	27	28
48	29	30					

décembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
48			1	2	3	4	5
49	6	7	8	9	10	11	12
50	13	14	15	16	17	18	19
51	20	21	22	23	24	25	26
52	27	28	29	30	31		

Formation Entreprise Rentrée + bilan Révisions Examens finaux