

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



PROGRAMME DE FORMATION

TP - Conseiller de vente

Titre de Niveau 4 - RNCP37098

Cette formation permet de valider un titre de niveau 4 (BAC)

Délivré sous l'autorité du Ministère du travail, titre inscrit au RNCP37098 par arrêté du 28/09/2022 relatif au titre professionnel de conseiller de vente publié au Journal officiel du 13/10/2022 (code NSF : 312m)

Présentation

La formation de conseiller de vente, certifiée par le RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), est spécialement conçue pour vous transformer en un expert de la relation client.

Ce programme approfondi vous prépare à maîtriser les compétences clés nécessaires pour exceller dans un environnement commercial moderne et omnicanal. Découvrez les outils et compétences indispensables pour prospérer dans le secteur du commerce.

Notre formation « Conseiller de vente » vous permettra d'acquérir les compétences professionnelles pour les mener à bien et répondre ainsi aux attentes du marché !

Objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Organisation de la formation chez VIP SCHOOL

Durée : 400 heures/an - Sur 1, 2 ou 3 ans

Tarif : 7 100.00 € pour la totalité de la formation

Aucun frais supplémentaire ne sont à prévoir.

Mode de financement possible :

Nos formations en apprentissage sont intégralement financées dans le cadre d'un **contrat d'apprentissage**.

Le coût pédagogique est pris en charge par l'**OPCO (Opérateur de Compétences)** de l'employeur, selon les niveaux de prise en charge définis par les branches professionnelles.

L'apprenti **n'a aucun frais à avancer** pour sa formation.

Aucun frais supplémentaire ne sont facturés : pas de droits d'inscription, pas de frais de dossier, ni de matériel pédagogique obligatoire à acheter.

Nous accompagnons les entreprises dans la **mise en place administrative du contrat d'apprentissage, les demandes de prises en charge**, et les informons sur les **aides mobilisables** (aide à l'embauche, exonérations, etc.).

Toutes les informations financières sont précisées dans la convention de formation et dans le contrat d'apprentissage signé entre les parties.

Lieu :

- Formation en présentiel : 1110 Chemin des Plantades, 83130 La Garde
- Distanciel
- Formation Hybride: Présentiel/ Distanciel/ E-Learning
(choix du candidat et selon disponibilités)

Profils des stagiaires : Tout public

Prérequis :

- Niveau classe de 3ème ou équivalent.
- Compléter le test de positionnement.
- L'admission est validée après le test de positionnement réussi et l'entretien de motivation.

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Méthodes mobilisées :

- Exposés, supports de cours, vidéos, ateliers collectifs, exercices pratiques d'utilisation.
- Mise en situation et jeux de rôle.
- Support pédagogique remis au stagiaire pour faciliter la prise de notes et une synthèse de fin de formation.
- Questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.
- Alternance entre entreprise et formation.
- Formateurs sélectionnés pour leurs **compétences techniques et pédagogiques avérées**.

Ils disposent :

- de **diplômes ou certifications** en lien direct avec les formations dispensées,
- d'une **expérience professionnelle significative** dans le secteur concerné,
- et, dans la majorité des cas, d'une **expérience en animation de formation** auprès d'un public adulte.

Plus d'informations disponibles sur demande

Moyens techniques :

- En présentiel : Salle de formation spacieuse, ordinateurs, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, écran interactif.
- À distance : Logiciel de Visioconférence, partage d'écran du formateur, solution en ligne de travail collaboratif, plateforme LMS.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé de connexion ou émargement numérique.
- Questionnaire de satisfaction.

Modalités d'évaluation

- Évaluations en cours de formation, exercices pratiques, quiz....
- Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :
 - d'une mise en situation professionnelle de 02 h 00 min
 - d'un entretien technique de 30 minutes
 - d'un questionnement à partir de production(s) de 01 h 10 min
 - d'un entretien final de 15 minutes

Possibilité de valider un/des blocs de compétences. En cas de validation partielle de la certification, la durée de validité des modules obtenus est de la durée de validité du Titre.

Modalités d'obtention :

- Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation l'action concourant au développement des compétences.
- Attribution du diplôme par la DREETS (ministère de l'emploi) sur décision du jury d'examen.

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Rythme de l'alternance :

1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)

Ce rythme peut varier selon les périodes de formation

En contrat d'apprentissage

Modalités et délais d'accès :

- Inscription via un formulaire en ligne ou par contact direct avec le service formation.
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.
- Durée estimée pour intégrer la formation : 7 jours

Accès handicap :

Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter : vipco1.fr@gmail.com

Agenda : Entrée permanente

Déroulé pédagogique

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

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

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Titres inscrits au RNCP :

- Conseiller de vente - RNCP37098
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Délivré par le MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date de début des parcours certifiants : 25-01-2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 25-01-2028

Compétences transversales de la formation :

La formation de conseiller de vente ne se limite pas à l'acquisition de compétences techniques spécifiques au domaine commercial ; elle englobe également des compétences transversales essentielles, qui renforcent l'employabilité des diplômés dans une variété de contextes professionnels. Ces compétences transversales incluent :

- Communication Efficace : Capacité à communiquer clairement et efficacement avec les clients et au sein de l'équipe, assurant une expérience client positive et un environnement de travail harmonieux.
- Travail d'équipe : Compétence à collaborer avec les collègues et à contribuer à la réalisation des objectifs communs, favorisant un esprit d'équipe solide et une efficacité accrue.
- Gestion du temps : Aptitude à organiser son temps et ses priorités de manière efficace, permettant de répondre aux diverses demandes dans un environnement commercial dynamique.
- Résolution de Problèmes : Capacité à identifier rapidement les problèmes et à proposer des solutions pratiques, contribuant à la continuité et à l'efficacité des opérations commerciales.
- Orientation Client : Engagement à comprendre et à répondre aux besoins des clients, en visant constamment à améliorer leur satisfaction et à fidéliser la clientèle.
- Adaptabilité : Flexibilité pour s'adapter aux changements et aux différentes situations pouvant survenir dans un contexte commercial, avec une capacité à apprendre et à évoluer continuellement.
- Compétence Numérique : Maîtrise des outils numériques essentiels pour la gestion des commandes en ligne, la communication avec les clients, et l'optimisation de la présentation des produits.

Validation par blocs de compétences :

Le programme est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés. Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Équivalences et passerelles :

Voir Fiche RNCP : [Cliquez sur le lien](#)

Suite de parcours et/ou débouchés du titre :

Secteurs d'activités :

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

Type d'emplois accessibles :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Indicateurs au niveau national (les débouchés comprennent le taux d'insertion global dans l'emploi et le taux d'insertion dans le métier visé des titulaires de la certification figurant sur la fiche RNCP)

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 %)
2021	3736	26	77	64	54

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Poursuite d'étude :

L'obtention du titre de conseiller de vente ouvre non seulement des portes vers de nombreuses opportunités professionnelles mais offre également des perspectives intéressantes pour ceux désirant approfondir leurs connaissances ou se spécialiser davantage. Voici quelques parcours envisageables pour enrichir votre profil professionnel :

- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC) : Ce titre forme à la double compétence de la vente et de la technicité produit, essentielle pour évoluer vers des fonctions commerciales à responsabilité. Il prépare à assurer le développement d'un portefeuille clients en proposant des solutions techniques adaptées, une compétence clé pour ceux qui visent des postes de négociation B2B ou de gestion de secteur commercial.
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) : Ce BTS prépare à prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale, une compétence clé pour ceux qui souhaitent évoluer vers des postes de management dans le secteur du commerce.
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) : Idéal pour ceux qui veulent se spécialiser dans la vente et la relation client à l'ère du numérique, ce BTS met l'accent sur les compétences en négociation et en gestion de la relation client à travers les canaux digitaux.
- Licence professionnelle Commerce et Distribution : Cette licence propose une spécialisation dans le domaine du commerce et de la distribution, offrant une compréhension approfondie des enjeux actuels du secteur et préparant à des postes à responsabilité.
- Licence Professionnelle Management et Gestion des Organisations : Ce cursus offre des compétences en gestion et en management applicables à une variété de contextes organisationnels, idéal pour ceux qui envisagent de prendre des fonctions de gestion ou de direction dans le futur.
- Licence Professionnelle Marketing et Communication : Pour ceux qui s'intéressent au marketing et à la communication, cette licence fournit les outils et les connaissances nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies de communication efficaces dans le commerce.

VIP SCHOOL

Email : vipco1.fr@gmail.com

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



Indicateurs pour l'année 2025

9

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

100 %

Candidats accompagnés

Taux d'obtention du titre professionnel

Taux de satisfaction

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session d'examen

22,22 %

50 %

Taux de poursuite d'études

Taux d'interruption en cours de formation

Taux d'insertion professionnelle des sortants

33,33 %

Une réactivité à 100 %

Taux de rupture des contrats d'apprentissage

Notre valeur ajoutée

Des indicateurs concernant ce titre sont également disponibles sur le site inserjeune :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31203\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31203$TH4-T)

Nous contacter :

**04 22 44 77 41
vipco1.fr@gmail.com**