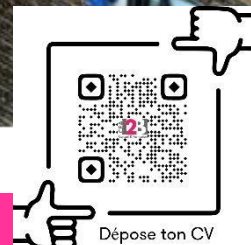


CONSEILLER DE VENTE

Titre Pro CV



Pré-requis (*Profils des candidats*)

Deux profils sont possibles :

- Niveau scolaire bac ou équivalent hors secteur
- Diplôme/titre professionnel de niveau BEP dans le secteur

Objectifs de la formation

Obtenir la certification Titre professionnel de **Conseiller de Vente (CV)**, délivré par le Ministère du Travail (JO 13/10/2022), Niveau 4, Titre RNCP 37098, date d'enregistrement le 25/01/2023.

Le titulaire du TITRE PRO a pour perspective d'assurer les missions de gestion, d'animation et de développement d'un rayon ou d'un secteur marchand au sein d'une enseigne de la grande distribution générale ou spécialisée. Le titre peut être validé dans sa totalité (tous les CCP) ou partiellement (Un seul CCP).

L'objectif de la formation est d'acquérir les compétences suivantes :

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

Programme de formation

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Communication + Bureautique

Méthodologie élaboration DP + NTIC

Postures professionnelles

Accueil, positionnement, évaluation, suivi, et accompagnement personnalisé

Total : 455 heures de formation

Financement de la formation :

Demandeurs d'emploi : Aide financière ou financement possible par Organismes tels que CR et Pole Emploi selon les textes en vigueur

Salarié(e) : CPF, nos conseillers vous accompagnent dans le montage financier du projet de formation selon les textes en vigueur.

Prise en charge par les OPCO de branche selon les textes en vigueur)

Alternants : Prise en charge par les OPCO de branche selon les textes en vigueur

Date de la formation : Juillet 2025 (en alternance)

Débouchés de la formation : Conseiller clientèle - Vendeur expert - Vendeur conseil - Vendeur technique - Vendeur en atelier de découpe - Vendeur en magasin - Magasinier

Contact : L2B CONSEIL ET FORMATION

Tél : 0590 992 182

Mail : foad.l2bformation@gmail.com

Site : <https://www.l2bformations.fr/>

488 Immeuble Moede II
Rue de la Chapelle
97122 BAIE-MAHAULT

CONSEILLER DE VENTE

Titre Pro CV

MODULES/BLOCS	COMPÉTENCES
Module 1 (Bloc 1) : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	<ul style="list-style-type: none"> Assurer une veille professionnelle et commerciale Participer à la gestion des flux marchands Contribuer au merchandising Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
Module 2 (Bloc 2) : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	<ul style="list-style-type: none"> 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
Module 3 : Compétences transversales	<ul style="list-style-type: none"> Communiquer Postures professionnelles + CEJM + TEG NTIC/Bureautique STRE et job dating Pratiques professionnelles
Module 4 : Dossier professionnel	Méthodologie et élaboration du dossier professionnel
Modalités d'évaluation et d'examen	<p>Evaluation en cours de formation</p> <p>Session de validation par le certificateur de la DEETS</p>



Modalité et délai d'accès :

Admission après étude du dossier de candidature, entretien, test.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap.

Lien référentiel France compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>



Scanne-moi !