

# Alternance

## Titre professionnel Conseiller de vente



### Niveau

Niveau 4  
Equivalent BAC



### Dates

Du NOV 2024 A  
MAI 2025



### Durée

402 heures en centre



### Lieu

35 rue du Pré la  
Reine 63100  
CLERMONT

# Les + de la formation by Osengo

- Des diplômes et/ou des titres reconnus par l'état
- Programme adapté au rythme de chacun et soutien individualisé
- Accès à notre plateforme digitale: monespace.osengo.fr
- Ateliers de sensibilisation
- Préparation à la session d'examen
- Possibilité d'effectuer une période de stage à l'étranger

## Objectifs

- Assurer la vente de produits et de services
- Conseiller une clientèle
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet
- Participer à la tenue et à l'animation du rayon
- Contribuer aux résultats du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie

## Contenu

### • **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

### • **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

## Public visé

- \* Demandeurs d'emploi
- \* Salariés
- \* Particuliers
- \* Formation accessible aux personnes en situation de handicap
- \* Selon la réglementation des contrats en alternance

## Prérequis

- Niveau première, terminale ou équivalent
- Diplôme de niveau 3

## Modalités de sélection

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel

## Aptitudes particulières

- Capacités relationnelles, écoute, sens du contact et du dialogue.
- Goût du challenge et sens des responsabilités.
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie, sens de l'organisation.

## Modalités pédagogiques

Période de formation en centre et en entreprise

En centre de formation: en présentiel, dont études de cas, travaux de groupe, mises en situation, auto-formation accompagnée etc.

En distanciel: synchrone et/ou asynchrone

Formation hybride

### Méthodes et outils pédagogiques:

- Livret de formation du stagiaire
- Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Plateau technique
- Techniques d'animation

## Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluations en cours de formation (exercices, examens blancs etc.)
- Evaluation de la période en entreprise
- Questionnaire de satisfaction intermédiaire et de fin de formation
- Suivi post-formation

## Modalités de session d'examen

A l'issue de la formation, vous serez évalué selon les exigences du certificateur par, soit:

- Des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Des épreuves écrites et orales
- Un entretien avec un jury de professionnels

## Passage par bloc de compétences

Le titre professionnel (ou diplôme de l'éducation nationale, ou diplôme d'état) est composé de 2 blocs de compétences (ou modules d'enseignement ou domaine de compétence) que vous pouvez obtenir en fonction de votre parcours individualisé.

## Validation de la formation

Titre professionnel de Vendeur Conseil en Magasin  
Attestation individuelle de fin de formation et de compétences

## Equivalences et passerelles

Non concerné

## Suites de parcours et débouchés

- vendeur (se),
  - vendeur (se) expert (e),
  - vendeur (se)-conseil,
  - vendeur (se) technique,
  - conseiller (ère) de vente
- 
- TP Assistant.e Manager d'Unité Marchande (équivalent BAC)
  - TP Manager d'Unité Marchande (équivalent BAC+2)

## Accessibilité à la VAE <sup>(1)</sup>

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

<sup>(1)</sup> Validation des acquis de l'expérience

## Nos résultats

- 88% de certification sur nos sessions de 2021
- 92% de satisfaction finale de nos stagiaires en 2021

## Coût pédagogique de la formation

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO <sup>(1)</sup> de l'entreprise. Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande. Le prix (entre 8 € et 18 € par heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé.

Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être prise en charge par un ou des financeurs. Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

<sup>(1)</sup> Opérateur de compétences

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Equipe pédagogique:

Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé, encadrés par une coordinatrice pédagogique.

### Référents de la formation:

Référent pédagogique  
Marion LUCHE

Référent administratif  
Maria HEE

Référent handicap  
Sylvie FERRAND

Référent socio-professionnel  
Marion LUCHE

Référent mobilité  
BAUDRY Sarah

# Contactez votre conseiller RH et Formation !

## Allier

04 70 08 70 90

06 24 07 38 30

Contact.aformac03@osengo.fr

## Haute-Loire

04 71 00 11 79

07 88 61 33 37

Contact.aformac43@osengo.fr

## Berry

02 46 08 23 08

06 35 28 36 91

Contact.aformac.berry@osengo.fr

## Limousin

05 55 77 75 89

07 55 59 99 78

Contact.aformac87@osengo.fr

## Cantal

04 71 64 59 65

07 85 22 35 75

Contact.aformac15@osengo.fr

## **Occitanie**

05 61 53 32 80

Contact.occitanie@osengo.fr

## Puy-de-Dôme

04 73 34 35 21

06 26 09 87 20

Contact.aformac63@osengo.fr

*Suivez-nous sur les réseaux !*



WWW.OSENGO.FR