



## TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE NIVEAU 4 (BAC) - RNCP 37098

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de vendre et conseiller le client en magasin, développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente.

### CONTENU

#### CCP 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

#### CCP 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

### LIEUX DE FORMATION

Centre d'affaires ROSNY 2, Rue Léon Blum 14ème étage,  
93110 Rosny-sous-Bois

22 boulevard Charles Moretti, 13014 Marseille

### TARIFS

**SANS CONTRAT** : 4000€ (net)

**AVEC CONTRAT** : Montant fixé et financé par l'OPCO

## PRÉ-REQUIS & DÉLAIS

Français lu, écrit ou parlé.

Délai d'accès :  
2 semaines

## VALIDATION

Titre professionnel de  
conseiller de vente

Attestation de compétences et  
de fin de formation

## PUBLIC & DURÉE

Tout public

420 heures  
1 jour de cours/semaine

## NOS MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Affirmative** : Cette méthode permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Basée sur l'exposé, elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou des apports théoriques.

**Démonstrative** : Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur "fait", "fait faire" et "refait".

**Interrogative** : Elle permet aux stagiaires de découvrir de nouveaux contenus. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir à des réponses pertinentes.

**Découverte** : Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

### Moyens techniques

Salle de cours et poste de travail  
Internet haut débit et suite  
bureautique

### Moyens pédagogiques

Exposés, exercices, études de cas et  
simulations

### SUIVI PÉDAGOGIQUE

Rapports de stage  
Bilans intermédiaires Feuilles  
de présence émargées par les  
stagiaires

### ÉVALUATIONS

Questions orales ou écrites (QCM)  
Dossiers à réaliser  
Mise en situation  
Entretien avec jury professionnel

**PARIS - MARSEILLE - RENNES**

✉ [contact@wenoies.fr](mailto:contact@wenoies.fr)

☎ 01 45 28 76 57

🌐 [www.wenoies.fr](http://www.wenoies.fr)