

# Titre professionnel Conseiller de vente



## Le métier

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il 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 prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Il 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. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon et met en valeur les produits en promotion et les nouveautés.



## Le programme

### ACTIVITE 1 : CONTRIBUER A L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL



- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne ;
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising ;
- Analyser ses performances commerciales et rendre compte.

### ACTIVITE 2 : AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL



- 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.

## contacts

Marie FLOCH CAM  
Directrice de formation  
0692 67 77 57  
[direction3@horizonreunion.com](mailto:direction3@horizonreunion.com)

### Chargés des relations entreprises

#### NORD

0692 78 23 08

#### SUD

0692 46 88 76

0693 01 24 47

## Moyens et supports pédagogiques :

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés.

## Modalités d'évaluation en cours de formation :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

## Modalités de la certification :

- Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;
- Le titre professionnel CV peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.

### Pré-requis

- Niveau 3 ;
- Expérience professionnelle

### Débouchés (liste non-exhaustive)

- Vendeur expert ;
- Vendeur conseil ;
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

### Secteurs concernés

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ;
- Grands magasins ;
- Boutiques ;
- Négoces interentreprises.

### Objectifs opérationnels

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

### Modalités de la formation

- Effectif du groupe : 10-15 personnes
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON / 97490 SAINTE CLOTILDE  
Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 509 heures
- Tarifs : action de formation par apprentissage : selon le référentiel de France Compétences  
action de formation : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation de handicap. 

## SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON  
0262 27 44 53  
direction3@horizonreunion.com  
SIRET : 481 208 254 000 21  
APE : 8559A  
UAI : 98 97 033 19 97

