



ELFE ACADEMY

Titre Professionnel - Conseiller de vente

Niveau 4 Bac
Alternance

2025



- 1 Route du Moufia, 97490 Saint-Denis
- 5 Rue Robert Labor, 97490 Saint-Denis



www.elfeacademy.fr



0692 39 15 17 / 0692 24 99 16



secretariat@elfeacademy.fr



[elfeacademy / @elfeacademy](#)



Plus de détails :
RNCP37098

Les objectifs de la formation

- Il 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.

Les débouchés :

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

Le programme de la formation

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.

Moyen d'encadrement

L'opportunité sera donnée aux apprenants de bénéficier de l'expérience d'une équipe pédagogique qualifiée. Spécialistes dans leur domaine d'études, nos formateurs sont certifiés. Ils proposent des cours en phase avec les exigences des examens.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation se feront sous forme d'ECF (Évaluation en cours de formation), d'évaluation des périodes d'application en entreprise, d'évaluation de la satisfaction, ainsi que d'un examen final, d'auto-évaluation en début et en fin de formation, de QCM, de dossiers à réaliser, de mises en situation, d'entretiens, d'évaluation en début et en fin de formation, d'examen professionnel, d'attestations de présence et du règlement d'examen.

Modalités et délais d'accès

L'inscription à la session est possible en fonction des places disponibles. Veuillez prendre contact avec le secrétariat pour obtenir la liste des documents à fournir en vue de l'inscription.

Lieu de la formation

- 1 Route du moufia, 97490 Saint-Denis
- 5 Rue robert labor, 97490 Saint-Denis



modalité d'organisation

Certification visé:

Titre Professionnel (niveau 4) Conseiller Vente

L'apprenant peut valider son titre professionnel (Réussite totale) ou un CCP (Réussite partielle)

Durée:

24 mois (2 ans)

Nombre d'heures en centre:

812 heures

Public visé : Tout

Horaires en centre de formation :

De 8h00 à 12h00 / De 13H00 à 16H00

Organisation :

en présentiel

Taille du groupe :

6 Places minimum 20 PLACES MAXIMUM

Financement: Prise en charge par l'opco

Date :

Entrée/sortie en permanence

Pré-requis : aucun

Accessibilité :

Nos locaux sont adaptés PMR. Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Statut de la formation: En ALTERNANCE

Rythme :

1Jour en formation et 4 jours en entreprise

Plus de détails :RNCP37098