

UNE FORMATION

EN 1 AN

EN ALTERNANCE

CONSEILLER DE VENTE



COMMUNICATION



COMPÉTENCES
COMMERCIALES



GESTION
NÉGOCIATION



AISANCE
RELATIONNELLE

Objectifs de la formation

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.**

Le titre professionnel Conseiller de Vente - [RNCP 37098](#) est un titre de niveau 4 (BAC) .

Un savoir-faire et un savoir-être sur mesure :

Nous vous proposons deux univers pour le choix de votre formation :

- **L'univers des produits du Terroir** dans un milieu artisanal en Chocolaterie, Epicerie Fine, Boulangerie, Caves...
- **L'univers de la mode et de la décoration** dans tous autres espaces de vente tels que la décoration intérieure, la maroquinerie, la chaussure, le textile, les articles de sport...

2 blocs de compétences sont requis pour valider le titre professionnel :

Bloc 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

Bloc 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal en consolidant l'expérience client.

Conditions d'admission

- Prérequis : aucun
- À partir de 16 ans en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.
- Avoir un projet professionnel dans le secteur de la vente et être doté(e) d'une réelle motivation.
- Entretien conseil et test de connaissances.
- Pré-inscription sur le site web : www.ecole-internationale-artisans-paris.fr



Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous [contacter](#).

Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise d'accueil.
- Interventions d'experts ou professionnels reconnus du métier.
- Immersion et découverte dans les lieux de création et de production.

Les modalités d'évaluation

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation.
- Évaluation des pratiques en entreprise.
- Mise en situation professionnelle.
- Étude de cas.
- Épreuve finale de certification : présentation à l'oral d'un dossier professionnel.

L'ensemble des blocs de compétences doit être validé pour l'obtention du Titre professionnel. Il atteste que l'apprenant maîtrise les compétences permettant d'exercer le métier de **Conseiller de Vente**.



Contact

École internationale des artisans de Paris

72 rue de Reuilly - 75012 Paris

01 53 33 53 93

cfa.paris@cma-idf.fr



Les informations complémentaires

DURÉE ET HORAIRES

- **420h** de formation pendant 1 an
- Rythme d'alternance : 1 semaine au CFA
2 semaines en entreprise

FINANCEMENTS ET AIDES

Contrat d'apprentissage :

- Financement de la formation par les Opérateurs de Compétences.

Contrat de professionnalisation :

- Accompagnement par les conseillers formation pour la demande de prise en charge.

- **Pour l'apprenant**, une formation rémunérée, la validation d'un titre certifié par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion.

- **Pour l'entreprise**, une aide financière pour le recrutement d'un alternant.

Après la formation :

- Possibilité de formation en niveau 5 (bac +2) : Titre professionnel **Manager d'Unité Marchande (MUM)**.
- Emplois accessibles : vendeur(se) expert(e), conseiller(ère) de vente.

ÉCOLE INTERNATIONALE DES ARTISANS DE PARIS

un établissement de la CMA Île-de-France



www.ecole-internationale-artisans-paris.fr