



Mise à jour le 05/06/2026

Filière métier

Commerce - Vente - Immobilier

Titre Professionnel Conseiller de Vente

Sur 1 an

CERTIFIÉ PAR

le Ministère du Travail, de l'emploi et de l'insertion

STATUT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours CFA / 3 jours en entreprise

(*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.

(*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.

OBJECTIFS

Avec votre équipe, vous serez conseiller·ère de vente et vos missions concerneront :

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal.
- Assurer 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.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation: point de vente et internet.
- Participer 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.
- Réceptionner ou participer à la réception des marchandises.
- Mettre en valeur les produits en promotion et les nouveautés.
- Suivre les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Titre professionnel Manager d'Établissement Marchand
- BTS Management Commercial Opérationnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Conseiller·ère clientèle
- Vendeur·euse expert·e
- Vendeur·euse conseil
- Vendeur·euse technique
- Vendeur·euse en atelier de découpe

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 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

BLOC 2 Vendre et conseiller le client en magasin

- 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

BLOC 3 Modules complémentaires

- Les règles d'hygiène et de sécurité au travail
- Informatique commerciale
- Les mécanismes économiques d'une unité marchande
- Dossier Professionnel

LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE

Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires, grandes et moyennes surfaces spécialisées, grands magasins, boutiques, magasins de proximité, négoce interentreprises, commerce de gros, ...

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIEES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

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

- Identifier les actions contribuant au développement commercial
- Formaliser et présenter un plan d'action à sa hiérarchie

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal :

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser le client

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME

Être titulaire d'un diplôme ou un titre professionnel de niveau 3 (CAP-BEP)

- Nous contacter pour toute autre situation

APTITUDES SOUHAITÉES

Dynamisme, sens du contact et des responsabilités, organisation, capacité d'initiatives et réactivité.

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

490 heures

TARIFS

- **en alternance** : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- **financement personnel** : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel

ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation, contacter notre référent-e handicap : mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.

-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

PRÉINSCRIPTION [en ligne ICI](#)

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE (Commerce) site d'Évry-Courcouronnes : 01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

