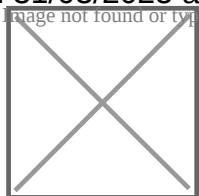


TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

à Orléans du 31/03/2025 au 13/10/2025

Image not found or type unknown

Financé par



Formation continue

Institut national de formation et de recherche sur l'éducation permanente

Orléans

Tél : 02 38 62 64 00

Mail : contact45@infrep.org

Mail contact: kdossantos@infrep.org

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

Tout public titulaire d'un diplôme de niveau 3 Savoir communiquer en français à l'oral et à l'écrit Utiliser les règles de base de calcul et de raisonnement mathématique Utiliser les techniques usuelles de l'information et de la communication numérique. Compétences douces : écoute active, respect des règles et des consignes, gestion des émotions, réactivité, autonomie Expériences : a minima 15 jours dans le secteur de la vente Une PMSMP sera envisagée pour les candidats n'ayant pas 15 jours d'expériences professionnelles.

Niveau de sortie :

Niveau 4 (Bac général, pro ou techno, BP)

Contenu et programme

Objectifs :

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. L'objectif est d'obtenir le Titre Professionnel Conseiller de Vente. Cette certification est obtenue après la validation des deux Certificats de Compétences Professionnelles: - CCP1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité dans un environnement omnicanal - CCP2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal Une validation partielle de la certification peut être obtenue par la validation d'un bloc de compétences.

Programme :

Semaine d'intégration : Temps d'accueil - Présenter l'action de formation, son déroulement, les principaux acteurs, les locaux, les modalités de restauration aux stagiaires Sécuriser l'accès et le déroulement de la formation pour envisager une compensation pédagogique et l'adaptation des publics RQTH Sécuriser l'accès et le déroulement de la formation aux stagiaires dans un cadre bienveillant - 7 h
Semaine d'intégration : Positionnement - Capitaliser les acquis du stagiaire, formaliser son projet professionnel - 3 h
Semaine d'intégration Encrochage - « Point Zéro »
Entretien de positionnement - Mettre en oeuvre le Plan d'Actions Individualisé (PAI) du stagiaire Formaliser son Programme Individualisé de Formation (PIF) du stagiaire Formaliser le contrat d'engagement/de formation Co-valider le parcours avec le stagiaire et signature du PIF + contrat d'engagement/de formation Mettre en oeuvre les dossiers de demande RQTH si besoin - 1 h
Semaine d'intégration : 3 heures Chrono - Accéder à l'autonomie numérique Prise en main de notre plateforme LMS Prise en main des supports numériques tout au long de la formation - 3 h
Semaine d'intégration : Prépa certification - Présenter le secteur d'activités, les compétences du métier, les modalités de la certification Intégrer l'ensemble des consignes et procédure dans l'activité prescrite - 3 h
Semaine d'intégration : Cohésion de groupe - Identifier les 12 compétences transversales des 4 pôles du référentiel RECTEC Situer le rôle des participants et sa position dans le groupe Communiquer très partiellement en situation d'échange de face à face - 3 h
Semaine d'intégration : RAN - Identifier les informations pertinentes dans des textes simples de son environnement. Ecrire des textes informatifs courts relatifs à son contexte Communiquer en fonction de ses besoins dans des situations variées Appliquer les opérations et les mesures dans des situations de calculs liées à son environnement Utiliser les fonctions de base de quelques outils numériques Sélectionner des informations en fonction des objectifs et des circonstances de l'activité - 35 h
« Ascension » Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
Compétence professionnelle : Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.

Durée en centre :

Durée en entreprise :

280

LES AUTRES SESSIONS

Adresse	Date de sessions	Publics	Financeurs
 Pithiviers (45)	du 22/09/2025 au 20/03/2026	Demandeur d'emploi	

Informations pratiques**Organisme responsable :**

[INFREP Orléans](#) - Orléans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 12 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

DOS SANTOS Karine 02 38 62 64 00

Numéro de session : 613366S / Référence GIP : 2484769F / Numéro de marché : 251PM0211A-2-69185

Mise à jour le 18/06/2025