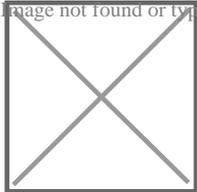


TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

à Pithiviers du 22/09/2025 au 20/03/2026



Financé par



Formation continue

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

Orléans

Tél : 02 38 49 12 12

Mail : greta-45@ac-orleans-tours.fr

Mail contact: Mathieu.Segui@ac-orleans-tours.fr

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

Informations pratiques

Organisme responsable :

[GRETA Centre-Val de Loire - Siège Orléans](#) - Orléans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 12 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

Mathieu SEGUI 06 26 91 73 72

Numéro de session : 649551S / Référence GIP : 2484769F / Numéro de marché : 251PM0211A-2-69893

Mise à jour le 18/06/2025