Titre Pro Conseiller de vente

Commerce-Achats-Vente

22/11/2026

Condition d'accès

Jeunes de moins de 30 ans niveau classe de 1re ou équivalent, ou titulaires d'un CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle

Quels métiers exercer grâce au diplôme ou au titre ?

Conseiller clientèle,
Vendeur expert,
Vendeur conseil,
Vendeur technique,
Vendeur en magasin,
Magasinier vendeur…

En quoi consiste le métier ?

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.

Les secteurs d'activité où exercer le métier

Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires,
Grandes et moyennes surfaces spécialisées,
Grands magasins,
Boutiques,
Magasins de proximité,
Négoces interentreprises,
Commerce de gros…

Organisation de la formation

en alternance en centre et en entreprise

Validation du diplôme ou du titre

Validation des 2 blocs de compétence:
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

CENTRES DE FORMATION
Lille

DURÉE DE LA FORMATION
1 an

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + afpi

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

10 CENTRES
dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

Mise en situation professionnelle
Entretien technique
Rédaction du dossier professionnel
Questionnement à partir de production(s)
Entretien final avec le jury au vu du dossier professionnel

Programme

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

Communication écrite et orale

Informatique - bureautique

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

Veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
Gestion des flux
Merchandising
Analyse des performances commerciales

Bloc 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Valorisation de l'image de l'unité marchande
Conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin
Suivi des ventes
Fidélisation de l'expérience client

Communication écrite et orale

Informatique - bureautique

Version

PR6/ENR/02 V2