

## 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,  
Négoce interentreprises,  
Commerce de gros...

## Organisation de la formation

en alternance en centre et en entreprise

## Validation du diplôme ou du titre

Titre de niveau 4 - Code RNCP 37098 -  
Certificateur: Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion -  
Date d'échéance de l'enregistrement: 25/01/2028

Validation des 2 blocs de compétence:  
Bloc 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un

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 cœur des bassins industriels et d'emploi

environnement omnicanal

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

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