



COGEFI FORMATION

CONSEILLER DE VENTE

14 MOIS

EN ALTERNANCE ET INITIAL

DIPLÔME D'ÉTAT*



RYTHME : 4 JOURS / 1 JOUR

CONTRAT D'APPRENTISSAGE, DE PROFESSIONNALISATION OU INITIAL



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le Conseiller de Vente est un professionnel clé du commerce, **chargé d'accompagner les clients tout au long de leur parcours d'achat**, en magasin comme en ligne. Il maîtrise les techniques de vente, valorise les produits et contribue activement à la performance commerciale d'un point de vente. Dans un environnement omnicanal, il intervient à la fois sur la **relation client**, la mise en valeur des produits et la gestion de l'espace de vente. Il participe également à la réception des marchandises, à l'implantation des produits et au suivi des ventes.

Cette formation de niveau 4 permet d'acquérir des compétences solides en vente, en relation client et en merchandising, afin d'être rapidement opérationnel sur le marché du travail.

LES COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de la formation, le titulaire du titre conseiller de vente sera capable de :

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

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

➤ 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 MÉTHODES MOBILISÉES

Cours en présentiel ou / et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi Cogefi et un tuteur / maître d'apprentissage en entreprise

LES CONDITIONS D'ADMISSION

➤ Avoir un titre de niveau 3 (EU) ou équivalent officiellement reconnu

Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

+ Le « plus » : Goût des chiffres, aisance relationnelle, intérêt pour la vente et le commerce.

EN BREF

TARIF



Retrouvez nos tarifs et nos modes de financement sur notre

SITE INTERNET

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE



01 64 68 77 64
contact-pole-btslice@cogefi.com

QUALITÉ



Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet :

INDICATEURS DE PERFORMANCE

CERTIFICATION



*La formation prépare au passage du titre professionnel de « Conseiller de Vente » de Niveau 5, inscrit au RNCP par France Compétences et publié au Journal Officiel du 13/10/2022 sous le code RNCP37098, code NSF312m. Titre professionnel sous l'autorité et délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Date d'échéance de l'enregistrement: 25/01/2028

PUBLICS CONCERNÉS



Étudiants
Salariés
Demandeurs d'emploi

LES « PLUS »
DE LA FORMATION

« UNE FORMATION OPÉRATIONNELLE ORIENTÉE TERRAIN
ET RELATION CLIENT »

...

1



COGEFI FORMATION

CONSEILLER DE VENTE

14 MOIS

EN ALTERNANCE ET INITIAL

DIPLÔME D'ÉTAT*



RYTHME : 4 JOURS / 1 JOUR

CONTRAT D'APPRENTISSAGE, DE PROFESSIONNALISATION OU INITIAL



PROGRAMME

RÉFÉRENT(E) HANDICAP

Pour toute information concernant l'accessibilité de la formation aux personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre Référente handicap afin de définir, dans la mesure du possible, les adaptations, aménagements et ou orientations nécessaires.

Contact Référente handicap :

Caroline TESSONT

Téléphone : 01.64.68.69.46

Email : caroline@cogefi.com



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

- > 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

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- > 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

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation du titre repose sur plusieurs épreuves professionnelles :

- > Mise en situation professionnelle – 2 h
Le candidat réalise des missions concrètes : gestion de réception de marchandises, préparation d'une action commerciale, entretien de vente et gestion d'une réclamation client.
- > Entretien technique – 30 min
Analyse d'un tableau de bord commercial et proposition d'un plan d'actions.
- > Questionnement à partir de productions – 1 h 10
Présentation et analyse de travaux réalisés en amont, suivies d'un échange avec le jury.
-> L'ensemble des épreuves permet d'évaluer les compétences commerciales, relationnelles et opérationnelles du candidat.

MÉTIER(S) / DÉBOUCHÉS

- > Conseiller de vente et de services,
- > Vendeur/conseil,
- > Vendeur/conseiller e-commerce,
- > Chargé de clientèle,
- > Chargé du service client,
- > Marchandiseur,
- > Manager adjoint,
- > Second de rayon,
- > Manager d'une unité commerciale de proximité.



Mise à jour le 23/03/2026



34 BOULEVARD DE NESLES, 77420 CHAMPS-SUR-MARNE
> EMAIL : CONTACT@COGEFI.COM > TÉLÉPHONE : 01 64 68 77 64

COGEFI.COM

