



## Titre Professionnel Conseiller de Vente en alternance Code RNCP 37098

### Lieu

CFA REBONDIR  
MASA  
rue de rougeau  
77176 Savigny le temple

### Coût de la Formation

Aucun frais. Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

### Diplôme visé

Titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi de niveau 4 de conseiller de vente, enregistré en 2016 ([France Compétences](#))

### Animation

Formateur expert du commerce et de la vente

### Démarche pédagogique

Nos formations s'appuient sur les attentes, les besoins et le vécu des participants. Les échanges de pratiques sont favorisés. Étude de cas, mise en situation.

### Conseil et inscription

01 64 19 33 86  
[cfa@rebondir-formation.fr](mailto:cfa@rebondir-formation.fr)

### Durée de la formation

12 mois  
Total heures de formation en centre : 346h  
Total heures en entreprise : 1288h

### Dates

Du 21/09/2026 au 01/09/2027

### Public visé

Pour un contrat d'apprentissage, toute personne âgée de 16 à 29 ans ayant un projet professionnel validé dans le domaine du secrétariat. L'âge limite est repoussé dans certains cas. Se référer au lien [ICI](#)  
Sans limite d'âge dans le cadre du contrat de professionnalisation

**Pré-requis : Avoir le niveau III ou avoir terminé le cycle de terminal (terminale ou première en lycée générale, technologique ou professionnelle)**

### Objectifs de formation

À l'issue de la formation le stagiaire sera en mesure de:

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

### Programme de Formation :

CCP 1: 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

CCP 2: 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

### Débouché Métier

Vente de végétaux (D1209)  
Vente en animalerie (D1210)  
Vente en articles de sport et loisirs (D1211)  
Vente en décoration et équipement du foyer (D1212)  
Vente en habillement et accessoires de la personne (D1214)

### Evaluation de la formation

Evaluation de la satisfaction des apprentis en fin de formation, évaluation en cours de formation et jury d'examen