NOUVEAUTÉ 2026

Label lycée des métiers

Métiers du **Management**

st JO lycée campus
st-jo.com

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
Liberté Égalité Fraternité

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

Sur 1 an diplôme d'études de niveau 4
Titre de niveau 4

Code RNCP 37098 / Date d'enregistrement 25/11/2022
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/

Métiers visés

Conseiller clientèle, Vendeur expert, Vendeur conseil, Vendeur technique, Vendeur en atelier de découpe, Vendeur en magasin, Magasinier-vendeur.
Ces métiers peuvent s'exercer au sein de structures commerciales de tailles et de secteurs variés, notamment :
Ils s'exercent dans tout type d'entreprise commerciale, dans des environnements professionnels diversifiés tels que :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires ;
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées ;
- Grands magasins ;
- Boutiques et commerces de proximité ;
- Négoces interentreprises (BtoB) ;
- Commerces de gros et plateformes de distribution.

Objectifs visés

A l'issue de la formation le stagiaire aura les compétences **:**

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

Compétences visés

Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents. Il réceptionne ou participe à la réception des marchandises. Il prépare les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients et dispose les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il maintient le rayon dans un état marchand, veille à l'accessibilité des produits et s'assure que les allées sont circulables.
Il met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits.
Il travaille dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort et applique les mesures de prévention contre les risques liés à son environnement de travail.
Il est force de proposition auprès de la hiérarchie afin d'améliorer les ventes.
Il analyse et évalue son activité commerciale et ses résultats. Il identifie les causes d'éventuels écarts entre les objectifs fixés et ses résultats.
Le conseiller de vente accueille le client ou le prospect, en tenant compte de ses caractéristiques et en prenant en compte d'éventuelles situations de handicap. Face au prospect ou au client, il illustre les avantages du produit et du service associé. Il adopte une posture d'expert-conseil. Il analyse les besoins et les attentes du client, construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente et prend congé. Il intègre le renouvellement durable dans son argumentation.
En toutes circonstances, y compris lors de litiges, d'incivilités ou de réclamations clients, il adopte des comportements propices à la satisfaction et à la fidélisation du client. Il sollicite l'appui de sa hiérarchie si la situation l'exige. Sur les réseaux sociaux, le conseiller de vente veille constamment à l'e-réputation de son enseigne. Il construit une relation d'échanges visant la fidélisation des clients via les réseaux sociaux et professionnels. Le conseiller de vente exerce l'emploi sous le contrôle de son responsable hiérarchique, dans le respect des procédures et des consignes. Il fait appel à son responsable hiérarchique pour valider une négociation dont le niveau serait au-delà de sa responsabilité. Il applique la politique relative à la responsabilité sociétale (RSE) de l'enseigne.

Vous accompagner dans votre choix… ?
M. Kévin BAUDE
alternance.tertiaire*@st-jo.com*
Déclaration d'activité : 31620136562
Conception L.MALFOY 30/03/2026 V.2

Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com (rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre

Plus d'informations, contacter :
M. Aurélien LEFRANC
Attaché de Direction – Admission
03 21 99 06 99 - inscriptions@st-jo.com

Le conseiller de vente est en relation directe avec son responsable hiérarchique. Il est également en relation de travail avec les autres membres de l'équipe pour tout ce qui concerne l'organisation des livraisons, les réceptions de marchandises, le balisage informatif et plus généralement l'ensemble des tâches annexes générées par l'emploi. Au-delà de ces relations, et par délégation de son responsable hiérarchique, il peut représenter ce dernier au cours de contacts avec des prestataires extérieurs comme des fournisseurs, des merchandisers et des entreprises.
Au sein de l'unité marchande, il est en relation avec les clients pour les conseiller, réaliser les ventes, assurer leurs suivis et les fidéliser. Dans les grandes enseignes, il est également en relation avec le service administration des ventes pour le suivi des commandes, et avec le service marketing pour enregistrer les informations client liées à son parcours personnalisé.
Il réalise des tâches de manutention, pour lesquelles le port d'équipements de protection est requis (EPI). Selon les charges à déplacer, l'emploi peut nécessiter l'obtention d'un certificat d'aptitude à la conduite en sécurité (CACES).
Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il peut travailler le samedi, les jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors d'opérations commerciales spécifiques.
La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

Prérequis

Projet professionnel confirmé
Niveau 3 acquis (CAP/BEP/autre équivalent) / Titre professionnel de niveau 3
Goût et aptitude pour la relation commerciale

Rythme de l'alternance

1 jour de formation par semaine
Et une fois par mois deux jours de formation

Public visé

➢Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.
➢Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi…

Nombres de participants

Minimum : 15
Maximum : 28

Durée

410 H de formation
Formation réalisée uniquement en présentielle

Dates prévisionnelles

De 1er décembre 2026 à 22 octobre 2027

Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

- Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement
- Validation de la candidature sous un délai de 60 jours
- Pour le contrat d'apprentissage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ».

- Pour le contrat de professionnalisation : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.
- Rentrée : fin août /début septembre ou dans les 15 jours suivants la signature du contrat si signature après le début de la formation.

Modalité d'évaluation

Modalités d'évaluation : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s) et entretien final

Lieu de la formation

Lycée & Campus Saint Joseph,
26-30 route de Calais à SAINT MARTIN BOULOGNE.

Validation du titre

➢Formation certifiante
➢Validation partielle possible
➢Passage des épreuves devant jury DREETS pour les 2 CCP

Programme de la formation

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

Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation pédagogique

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).
- Besoins éducatifs particuliers : Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprenants en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France… La pédagogie de l'établissement s'adapte à la diversité des personnes accueillies afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprenants à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété de personnes qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

Equipe pédagogique

Equipe de formateurs titulaires de licences et masters dans le domaine
1 référent Handicap
Personnels administratifs dédiés

Tarif

Confère fiche annexe

Moyens, méthodes pédagogiques

Exercices pratiques et interactifs
• Évaluation en cours de formation
• Méthode deductive et inductive
• Mises en situations professionnelles et d'examens
• Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

Insertion professionnelle

Le titulaire du **Titre Professionnel Conseiller de Vente** peut accéder directement à l'emploi et exercer son activité professionnelle en tant que :

- Conseiller clientèle ;
- Vendeur expert ;
- Vendeur conseil ;
- Vendeur technique ;
- Vendeur en atelier de découpe ;
- Vendeur en magasin ;
- Magasinier-vendeur.

Ces métiers peuvent s'exercer au sein de structures commerciales de tailles et de statuts variés.

Ils s'exercent dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, dans des environnements professionnels diversifiés tels que :

- grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires ;
- grandes et moyennes surfaces spécialisées ;
- grands magasins ;
- boutiques et commerces de proximité ;
- négoces interentreprises (BtoB) ;
- commerces de gros et plateformes de distribution.

Le titulaire du titre professionnel exerce son activité au sein d'une équipe commerciale, sous l'autorité d'un responsable. Il participe à l'approvisionnement, à la vente et à la gestion commerciale. Il met à la disposition de la clientèle des produits et services correspondant à ses besoins, en mobilisant des compétences relationnelles telles que le sens de l'accueil, l'écoute et la disponibilité.

Suite de parcours : poursuite d'études possible

Le titulaire du Titre Professionnel Conseiller de Vente peut poursuivre son parcours de formation jusqu'au niveau Bac +5, notamment vers :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) ;
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) ;
- Titre Professionnel Manager d'Univers Marchand (MUM) ;
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC) ;
- Bac +3 Responsable du développement commercial et marketing (RDCM);
- Bac +5 Manager en stratégie d'entreprise (MSE).

Lycée + Campus privés Saint Joseph
26 - 30 route de Calais
62280 St-Martin-Boulogne
Tél. 03 21 99 06 99 - contact@st-jo.com

st jo lycée campus st-jo.com

TP CV

Titre Professionnel Conseiller de Vente

FICHE ANNEXE

TP Conseiller de Vente

À propos du titre professionnel

Un titre professionnel est une certification professionnelle reconnue par l'État. Il permet d'acquérir des compétences professionnelles opérationnelles et favorise l'insertion durable dans l'emploi ou l'évolution professionnelle.

Programme de la formation

CCP1. "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

CCP2. 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"

Tarif de la formation

Coût de la formation : 5700 €
Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :
Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).
Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.
Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »
Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du Code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (…) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.
Pour l'alternant relevant d'un contrat de professionnalisation :
Application des articles L 6111-1 et suivants, L6313-1 et suivants. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Aucun coût financier est à la charge de l'alternant.
Pour les entreprises accueillant un alternant en contrat de professionnalisation : La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil. Il peut être établi un devis.

Rémunération pendant la formation

L'alternant(e) sera rémunéré(e), au minimum, suivant la grille légale applicable suivant la nature de son contrat (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Equipe pédagogique / Formateurs (liste disponible sur demande)

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Responsable formation
- Equipe administrative
- Equipe commerciale

Individualisation des parcours

Possible avec aval du responsable de formation en amont

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

RNCP13620 - TP - Vendeur(se)-conseil en magasin

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	**RNCP13620 - TP - Vendeur(se)-conseil en magasin**	RNCP13620BC01 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	**RNCP13620 - TP - Vendeur(se)-conseil en magasin**	RNCP13620BC02 - Vendre et conseiller le client en magasin.

Notre valeur ajoutée

- Le centre vous accompagne dans la recherche d'un employeur avec une équipe dédiée de conseillers entreprise.
- Le centre peut vous présenter des offres d'emploi en adéquation avec le diplôme ou la certification préparé.
- Un point écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé…) est accessible. Les informations pratiques seront transmises par le responsable pédagogique de la formation lors de l'entrée en formation.
- Un référent handicap est associé aux formations.
- Le centre est accessible par les lignes de transports en commun Marinéo (arrêt St Joseph).
  Emplacements gratuits de stationnement dans les rues adjacentes.
- Le centre propose une restauration sur site par restaurant self-service ou par cafétéria.
  La réservation en ligne est possible via une application.
  Les prix, formules et menus sont disponibles sur le site internet.
- Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, restaurant scolaire et cafétéria.
- Le centre possède un centre de culture « nouvelle génération » avec accès gratuit aux ressources numérique.
- Le centre organise des manifestations culturelles dans l'amphithéâtre de l'établissement.
- L'établissement est charté ERASMUS ainsi que labélisé LYCEE DES METIERS.

Indicateur

1ère Session d'examen Septembre 2027

Taux de satisfaction du centre 2024-2025 *(établi suivant le dernier BPF déposé)*	90%