

TITRE PROFESSIONNEL « CONSEILLER DE VENTE »

Type de formation : **Certifiante**
 Validation : **Titre Professionnel de niveau 4**
 Dates prévisionnelles : **Du 07/09/2026 au 19/04/2027**

<p>Objectif de formation</p>	<p>Formation certifiante délivré par le Ministère du Travail - Date de parution au JO de l'arrêté : 13/10/2022– date de fin d'enregistrement : 25/01/2028) Formacode 34502- code NSF 312m - Commerce, vente</p> <p>Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal et sera en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal <ul style="list-style-type: none"> - 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 <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>A la fin de la session, les participants seront en capacité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D'accéder à un emploi sur un poste de conseiller de vente omnicanal - De contribuer à l'animation de la relation clients multicanale - De collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de ventes - De conseiller le client et réaliser les ventes dans un contexte omnicanal <p>▶ De valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 4 « Conseiller de Vente »</p>
<p>Niveau de sortie de la formation en cas de formation certifiante</p>	<p>Niveau 4 (CNC) Type d'emplois accessibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conseiller clientèle - Vendeur expert - Vendeur conseil - Vendeur technique - Vendeur en magasin - Magasinier vendeur - Vendeur spécialisé <p>Métierscope : https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1214/vendeur-vendeuse-en-pret-a-porter</p> <p>Code(s) ROME :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D1214 – Vente en habillement et accessoires de la personne - D1211 – Vente en articles de sport et loisirs - D1209 – Vente de végétaux - D1210 – Vente en animalerie - D1212 – Vente en décoration et équipement du foyer
<p>Public visé</p>	<p>Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.</p>
<p>Modalités et conditions d'accès</p>	<p>Vérification des Prérequis Niveau 3 (CAP/BEP) ou titre professionnel Ou Maîtrise des savoirs de base (français, mathématiques) et/ou certification CLEA à minima Capacités rédactionnelles Expérience professionnelle (en stage ou en emploi) dans la vente souhaitée Être en capacité de supporter des efforts physiques</p> <p>Aptitudes & savoir-être requis ROME 4.0 Souriant, bienveillant, motivé, organisé, autonome - Goût des contacts humains et du travail en équipe - Bonne résistance physique et nerveuse, bonne présentation. Aisance dans la communication à l'oral et à l'écrit. Accepte de travailler week-end et jours fériés avec une amplitude horaire changeante. Être à l'écoute, faire preuve d'empathie Travailler en équipe Organiser son travail selon les priorités et les objectifs Faire preuve de rigueur et de précision</p> <p>Contre-indications Station debout prolongé – port de charge lourde en fonction des secteurs d'activités (végétaux, animalerie...)</p>

	<p>Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant) Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...</p> <p>Contact : Pascale SOLIMEIS – formationcannes@ecole-esccom.com</p> <p>Délai d'accès : sous 8 jours</p>
Nombre de participants	8 places (minimum de 6 stagiaires)
Modalités de recrutement	<p>Rendez-vous d'information et de positionnement (rendez-vous d'information collectif maximum 3 heures avec le correspondant de session France travail) et un entretien individuel de positionnement durée de 45 min à 1 heure Le 27/08/2026 à 09h00 – 03/09/2026 à 09h00 à ESCCOM 6 bvd Carnot 06400 Cannes Phase de positionnement : *Evaluation en calcul, gestion, bureautique, techniques de vente. *QCM sur la compréhension de consignes écrites pour évaluation du niveau écrit en français et connaissance du secteur de la vente et du métier visé. *Autodiagnostic. *Rédaction d'une fiche projet. *Entretien individuel avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la Disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.</p>
Durée de la formation	<p>Personnalisation du parcours Si parcours total : 1050 heures (dont 280 h en Entreprise) Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement Date de périodes de mise en pratique de formation en entreprise : du 23/11/2026 au 18/12/2026 inclus et du 01/02/2027 au 26/02/2027 Dates de congés (interruption) : Congés du 22/12/2026 au 01/01/2027 inclus</p> <p>Dates examen : session du 14/04/2027 au 19/04/2027</p>
Horaires de formation	<p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 30 et 35 heures, selon résultats du positionnement.</p>
Programme de formation	<p>ACCUEIL – INTEGRATION - CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL (7 heures) REMISE A NIVEAU (110 heures) selon résultats du positionnement *** ACCUEIL – INTEGRATION - CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL (7 heures) COMPETENCES ASSOCIEES TRANSVERSALES – BOITE A OUTILS (105 heures) CONTRIBUER A L EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL / Dont évaluation en cours de formation (160 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurer une veille professionnelle et commerciale - Participer à la gestion des flux marchands - Contribuer au merchandising - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte <p>AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL / Dont évaluation en cours de formation (160 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>COMPTENCES TRANSVERSALES - DECOUVRIR SON POTENTIEL ET SES QUALITES SUR LE METIER CONSEILLER DE VENTE (70 heures) :</p> <p>Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématique et statistique, outils informatiques, anglais (Niveau A1 CERCL)</p> <p>SOUTIEN INDIVIDUALISE (91 heures) PREPARATION AU DP ET A LA SESSION DE VALIDATION (35 heures) BILAN INTERMEDIAIRE - BILAN FINAL (4 heures) PERIODES DE MISE EN PRATIQUE DE FORMATION EN ENTREPRISE (280 heures) PREPARATION A L'APRES FORMATION : RETOUR A L'EMPLOI OU POURSUITE DE PARCOURS (21 heures)</p>
Modalités pédagogiques (%)	<p>Nombre d'heures en formation en situation de travail en entreprise : 32 % Nombre d'heures d'enseignement théorique : 48 % Dont Nombre d'heures de mise en situation Professionnelle : 10 % Nombre d'heures de travail personnel : 14%</p>
Moyens Pédagogiques	<p>Formation individualisée</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 poste informatique par stagiaire équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, MOOCs, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur ou grand écran TV, ... Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games. Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du

	parcours Support de cours fourni à chaque stagiaire Questionnaire d'évaluation en fin de formation	
Modalités d'évaluation /Modalités de validation et/ou de certification	Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation Attestation de compétences – Open badges Attestation de fin de formation Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le carnet de bord stagiaire) Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues. Inscription à la session de validation du titre ou CCP visé Evaluations et auto-évaluations tout au long du parcours (ECF) Préparation à la session de validation du titre ou de(s) certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) 1 Le dossier professionnel (DP) Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation. La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé). 2 L'épreuve de synthèse L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée. 3 L'entretien final avec le jury L'entretien permet : <ul style="list-style-type: none"> • De vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé, • D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP. 	
Intervenants	L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, référent social sont spécialisés dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.	
Passerelles/ Formations complémentaires	Néant	
Poursuite de parcours/ Débouchés Métiers	Formations de niveau 5 (Bac+2) Titre professionnel Manager d'Unité Marchande/ BTS MCO Management Commercial Opérationnel 2025 Taux de certification : 100 % - Taux de satisfaction : 100 % - taux retour emploi : 54.1 % Pour plus d'informations métiers : https://www.francetravail.fr/candidat/vos-services-en-ligne/emploi-store/emploi-store-choisir-un-metier/metierscope-le-nouveau-service.html	
Tarif/ Financement	Formation financée par France Travail dans le cadre des AFC selon barème différencié, pas de reste à charge.	
Lieu de formation	<u>Accessibilité :</u>	Contact
ESCCOM 6 BOULEVARD CARNOT 06400 CANNES	Transports en commun : Bus : Ligne n °1-12-35 620-630-20-200-832 - Arrêt : VAUBAN - Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite - Restauration : Possibilité de rester en salle selon restriction sanitaire en vigueur pour la pause méridienne Salle à disposition équipée d'un micro-onde - Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m	Structure dispensatrice Référent Laetitia DAUBA formationcannes@ecole-esccom.com