

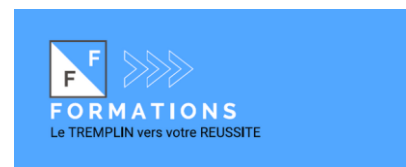
FF FORMATIONS

233 rue de la République

42720 POUILLY SOUS CHARLIEU

Email : fabienne.forestier@ff-formations.fr

Tel : 04 77 69 96 15



TITRE PROFESSIONNEL **CONSEILLER DE VENTE**

Objectifs de la formation

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal.

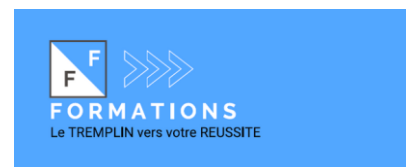
Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.

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.

FF FORMATIONS

233 rue de la République
42720 POUILLY SOUS CHARLIEU
Email : fabienne.forestier@ff-formations.fr
Tel : 04 77 69 96 15



PROGRAMME

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

RNCP 37098, validité au 25 Janvier 2028

Durée de la formation

En continu
488 heures en centre et 280 heures en entreprise

Prérequis

Aucun

Accessibilité

Accessibilité aux personnes atteintes d'un handicap
Nos locaux sont adaptés pour accueillir des personnes en situation de handicap.

Méthodes mobilisées

Démonstratives et participatives :
Cours théoriques, exercices pratiques

Moyens pédagogiques

Ecran interactif dernière génération
PC Portables, Pack Office 2019

Taux réussite

1^{ère} session donc aucun taux

Modalités d'accès

Après tests et entretien

Examen

Lieu de passage : FF FORMATIONS -Pouilly sous
Charlieu

Délai d'accès

A la signature de la convention

Evaluations

Evaluations en cours de formation et passage de la certification à la fin de la formation
Evaluation à chaud par questionnaire de satisfaction
Evaluation à froid par mail à 3 mois

Date

Du 10 avril au 30 septembre 2025

Lieu

233 rue de la République
42720 POUILLY SOUS CHARLIEU

Tarif

Nous contacter

Pour obtenir le titre délivré par le ministère du travail du plein emploi et de l'insertion, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

Les résultats des évaluations en cours de formation
Un dossier professionnel
Une mise en situation (02 h)
Un entretien technique (30 min)
Questionnement à partir de production(s) (1h 10 min)
Un entretien final (15 min)

Parcours et débouchés :

Après l'obtention du TP Conseiller de vente :
Intégrer le marché du travail
Poursuivre vers un parcours de niveau 3 en vente.

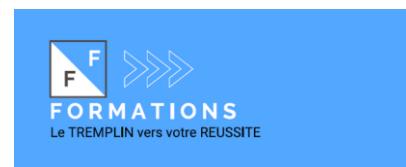
FF FORMATIONS

233 rue de la République

42720 POUILLY SOUS CHARLIEU

Email : fabienne.forestier@ff-formations.fr

Tel : 04 77 69 96 15



CCP 1/223 H EN CONTINU

CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Assurer une veille professionnelle et commerciale

Principes du droit commercial

Droits du consommateur

Contrats et accords

Éthique dans la vente

Risques et litiges

Contribuer au merchandising

Bases du marketing

Segmentation de marché

Positionnement des produits

Stratégies de communication

Évaluation des performances commerciales

Participer à la gestion des flux marchands

Planification des ventes

Objectifs de vente

Suivi des performances

Rapports de vente

Utilisation des outils de vente

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Outils technologiques pour les ventes

E-commerce et vente en ligne

Systèmes de gestion de la relation client (CRM)

Utilisation des réseaux sociaux

Analyse des données de vente

FF FORMATIONS

233 rue de la République
42720 POUILLY SOUS CHARLIEU
Email : fabienne.forestier@ff-formations.fr
Tel : 04 77 69 96 15



CCP 2 /265 H EN CONTINU

AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image

Caractéristiques des produits
Avantages et bénéfices
Comparaison avec la concurrence
Techniques de démonstration
Importance des avis clients

Assurer le suivi de ses ventes

Confiance en soi
Gestion du stress
Motivation et objectifs personnels
Éthique professionnelle
Gestion du temps

Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Importance du service client
Gestion des réclamations
Fidélisation de la clientèle
Satisfaction client
Normes de service

Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente

Techniques de persuasion
Négociation
Fermeture de la vente
Vente consultative
Gestion des conflits
Stratégies de négociation

Psychologie de la négociation
Gestion des concessions
Clôture de la négociation
Principes de la communication
Techniques d'écoute active
Langage corporel
Expression claire et persuasive
Gestion des objections