

TP – Conseiller de vente

Niveau 4 – RNCP 37098 – Certifié Ministère du Travail



420h sur 12 mois



1 j CFA / 4 j entreprise



Gratuit · OPCO

À venir

Satisfaction

À venir

Réussite examen

PROGRAMME - 420 HEURES

BC 01

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

- Assurer une veille professionnelle et commerciale (produits, concurrence, tendances)
- Participer à la gestion des flux marchands (réception, mise en rayon, stocks)
- Contribuer au merchandising et à la valorisation des produits
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BC 02

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 (découverte, argumentation, conclusion)
- Assurer le suivi des ventes (relance, traitement des réclamations)
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

MÉTHODES & ÉVALUATION

Méthodes pédagogiques

- Simulations de vente conseil (accueil, démonstration produit, entretien, réclamation)
- Ateliers pratiques : fiches produits, argumentaires, animation de rayon, merchandising
- Apprentissage par projet commercial complet (veille, promo, suivi client, analyse)
- Suivi individualisé tout au long du parcours

Validation

- Évaluations formatives en continu
- Épreuves certificatives sur les 2 blocs
- Jury de professionnels habilité
- Chaque CCP peut être passé individuellement

Pour qui ?

- Jeunes de 16 à 29 ans en contrat d'apprentissage
- Savoirs de base : lire, écrire, compter
- Accessible PSH – référent handicap dédié

Passerelle conseillée

- Accessible après le TP Employé Commercial (RNCP 37099)

Débouchés

- Vendeur conseil
- Conseiller clientèle
- Vendeur spécialisé, adjoint(e) de rayon

Poursuites d'études

- TP Manager d'Unité Marchande (Niveau 5)
- TP Négociateur Technico-Commercial (Niveau 5)