

CONSEILLER DE VENTE



CERTIFICATION

Titre professionnel
Conseiller de vente
RNCP 37098



DURÉE

TOTAL : 910 Heures

- 595 h en centre de formation
- 315 h en entreprise

5 jours/semaine
Temps plein
(centre ou entreprise)



TARIFS

Formation financée par la Région
Bourgogne Franche Comté et co-
financée par l'Union Européenne
(FSE).



LIEUX DE LA FORMATION

CITY PARC
Rue de la Libération
25300 PONTARLIER



DATES DE LA FORMATION

Du 15/09/2025 au 01/04/2026



ACCESSIBILITÉ AUX

PERSONNES HANDICAPÉES

Pour tout besoin spécifique
nécessitant une adaptation de la
formation, nous vous invitons à
contacter la référente handicap de
proximité :
nathalie.dearaujo@envergure.eu

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis 1987, Envergure favorise l'épanouissement professionnel de chacun, en accompagnant les différentes phases de transition, d'évolution de nos candidats par le biais de nos solutions faites sur mesure, en revendiquant le Travail pour Tous. Filiale du Groupe Actual, nous pensons que le travail est une force pour tous.

Notre devise « Construisons ensemble votre travail » reflète notre vision selon laquelle la valeur travail est indissociable d'un engagement humaniste. Convaincus de l'utilité de notre action, nous accompagnons les hommes et les femmes pour qu'ils se réalisent dans le travail.

Guidés par un esprit entrepreneurial et militant, nous mettons tout en œuvre pour réussir la rencontre entre les candidats et les entreprises.

OBJECTIFS

Cette action de formation a pour objectif d'acquérir des compétences pour obtenir tout ou partie de la certification du Titre Professionnel Conseiller de Vente et de permettre d'accéder à l'emploi de Conseiller de Vente.

PUBLIC CIBLE

La formation est ouverte :

- Aux personnes de plus de 16 ans en recherche d'emploi, inscrite ou non à France Travail,
- Aux personnes bénéficiaires du RSA et aux travailleurs handicapés.
- Aux personnes poursuivant leur parcours initié dans le cadre du DAQ 2.0

PRÉREQUIS

- Avoir un niveau 3 (BEP) validé avec une expérience professionnelle.
- Avoir bénéficié d'une prestation d'orientation qualifiée délivrée par un conseiller CEP.
- Disposer d'une expérience professionnelle et/ou d'un projet professionnel dans le secteur de la vente.

PRÉSENTATION DE LA CERTIFICATION

- Titre Professionnel : Conseiller de vente
- Code : RNCP37098
- Niveau de qualification : niveau 4
- Date d'échéance de l'enregistrement : 25/01/2028
- Certificateur : Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion

Le Titre visé se compose de 2 certificats de compétences professionnelles (CCP) pouvant être acquis en totalité ou indépendamment :

- RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

À l'issue des épreuves qui se dérouleront en présentiel dans le centre de formation, l'obtention des deux certificats de compétences professionnelles (CCP) permet l'acquisition du titre professionnel.

Si vous obtenez seulement un CCP, vous avez la possibilité de vous représenter au CCP restant à valider, dans la durée limite de validité du titre professionnel.

Retrouvez toutes les informations sur la certification, les équivalences et passerelles sur la fiche RNCP accessible directement sur le site [France Compétences](https://francecompetences.fr).



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le 1er contact peut être réalisé de manière individuelle, pour une demande d'information. Les personnes intéressées sont invitées à se rapprocher de leur conseiller pour une inscription à une session d'information collective.

A l'issue de la réunion d'information collective ou d'un entretien individuel, les candidats qui souhaitent se positionner sur la formation passent la phase de recrutement.

Délais d'accès :

1 mois. Ces délais peuvent s'allonger pour les publics en situation de handicap afin d'individualiser la prise en charge ou mobiliser des compensations.



INDICATEURS

6 personnes formées en 2024

Réussite à la certification :

100% de réussite
(6 personnes présentées à l'examen)

Taux de satisfaction : 100%

Insertion globale dans l'emploi* :

Au niveau national 5 apprenants sur 10 sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation

*source :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/>



CONTACT

Mme Nathalie DE ARAUJO
Responsable de marché
nathalie.dearaujo@envergure.eu

ENVERGURE SAS
23 Rue Olivier Métra
75020 PARIS
Téléphone : 03 83 31 29 37
Email : contact@envergure.eu
www.envergure.eu

Siret : 530 149 038 00032
Code APE : 8559A

Organisme de formation enregistré sous le numéro 11.75.47.23775 auprès de la préfecture d'Île-de-France
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État
Date de mise à jour : 11/09/2025

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Intégration (14h)

RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale (52h)
- Participer à la gestion des flux marchands (53h)
- Contribuer au merchandising (73h)
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte (56h)

RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image (28h)
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente (70h)
- Assurer le suivi de ses ventes (46h)
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client (35h)

MODULES TRANSVERSAUX

- Savoir-être professionnels (21h)
- Accompagnement à l'emploi (TRE) (14h)
- Traitement de texte (7h)
- Powerpoint (21h)
- Accompagnement / passage de la certification (77h)
- SST (14h)
- Développement durable (7h)
- Immersion en entreprise (315h)
- Bilan (7h)

MÉTHODES MOBILISÉES

Pédagogie active, faire pour apprendre, mises en pratique, serious game, études de cas, débats, recherches, classe inversée, démonstration, expérimentation, analyse de pratique, conduite de projet, intervention de professionnels, QQOQCP, visite d'entreprise, magasin pédagogique, etc.

MOYENS TECHNIQUES

Espace de formation avec salles et bureaux, magasin pédagogique, plateforme Digital Learning (E-proévolution/Moodle), ordinateurs, connexion Internet, imprimante multifonction (scanner), poste de téléphone.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Évaluation des acquis :**
 - Au démarrage : Auto-positionnement.
 - En cours de formation : quizz, QCM, Livret ECF (Évaluations passées en Cours de Formation), Dossier professionnel (et annexes), a minima 3 entretiens de suivi de la progression,
 - En fin de formation : bilan de fin de formation. Passage de la certification visée
- **Évaluation de la satisfaction :**
 - Un mois après le démarrage,
 - mi-parcours
 - en fin de formation.
- **Évaluation de l'impact de la formation :**
 - 3 à 6 mois après la fin de formation.

MÉTIER VISÉ

Le conseiller de vente travaille dans des grandes et moyennes surface (alimentaires, non alimentaires, spécialisées, etc.) des boutiques ainsi que des négoce interentreprises. Plusieurs types d'emplois s'offrent à vous grâce à cette formation.

Type d'emplois accessibles :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en magasin

Retrouvez toutes les informations sur les débouchés sur la fiche RNCP accessible directement sur le site [France Compétences](http://FranceCompétences).

Suite de parcours :

Suite à la formation, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau 5 de type Bac+2 comme par exemple le Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP37455).



COFINANCÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

