

**MAISON DE
LA RÉGION
ÉPINAL**

PROGRAMME RÉGIONAL DE FORMATION CONSEILLER DE VENTE

Formation certifiante, certification RNCP 37098

Choisissez un métier qui recrute !



formation.grandest.fr



Dans le cadre du CTDCO (Comité Territorial de Développement des Compétences et de l'Orientation), la Région Grand Est, ses partenaires de l'emploi, de l'insertion et les branches professionnelles établissent un diagnostic territorial des besoins en compétences du territoire pour répondre aux besoins des entreprises et permettre aux demandeurs d'emploi un retour à l'emploi efficace. L'action de formation décrite sur cette fiche s'inscrit dans cette démarche.



C'EST QUOI ?

Objectifs de la formation

Acquérir des compétences pour obtenir tout ou partie de la certification du Titre Professionnel Conseiller de Vente et accéder à l'emploi de Conseiller de Vente.

Formation certifiante

Formation Certifiante.
Certification RNCP 37098.
Titre Professionnel Conseiller de Vente Niveau 4 reconnu par le ministère du Travail, du plein emploi et de l'insertion (TP-00520m05).
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

Durée et lieu de formation



595 heures en centre + 315 heures en entreprise.
5 jours/semaine
Temps plein (centre ou entreprise)



Epinal : du 23/10/2025 au 11/05/2026



3 rue Marie Marvingt
88000 Épinal

Méthode pédagogique mobilisée

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 - supports pédagogiques, ordinateurs, vidéoprojecteur, connexion Internet, imprimante multifonction (scanner), poste de téléphone.

Indicateurs de performance pour l'année 2024

Niveau de performance et d'accomplissement
- Nombre d'apprenants formés en 2024 : 8
- Taux de satisfaction : 100% (satisfaits et très satisfaits)
- Taux d'accomplissement : 62,5%
- Taux de certification : 100%
Nous contacter pour plus d'informations :
anne.morlon@envergure.eu



POUR QUI ?

Public cible

Vous êtes :

- Demandeur d'emploi inscrit à France Travail, pouvant exercer une activité en milieu ordinaire de travail.
- Jeune de moins de 26 ans en démarche d'insertion professionnelle et accompagné par une Mission Locale ou un Cap Emploi.
- Bénéficiaire du RSA inscrit à France Travail.

La formation est ouverte à tout public y compris les personnes bénéficiaires d'une RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé).

Prérequis

- Niveau d'entrée : niveau 3 (CAP, BEP)
- Disposer d'une expérience professionnelle et/ou d'un projet professionnel dans le secteur de la vente
- Résider en France

Modalités 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.

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à contacter Audrey RAINIS référente handicap de proximité à l'adresse suivante : audrey.rainis@envergure.eu

Délais d'accès

Minimum 1 mois. Ces délais peuvent s'allonger pour les publics en situation de handicap.

Coût de la formation

Opération financée par la Région Grand Est et le soutien financier de l'Etat dans le cadre du Plan Régional d'Investissement dans les Compétences (PRIC)

La formation est gratuite pour les stagiaires.

Modalités de suivi et d'accompagnement

Le formateur référent accompagne les travaux individuels et de groupe, évalue la compréhension en cours de formation, réalise les ajustements en termes d'individualisation.

- Entretiens individuels avec le formateur référent
- Livret stagiaire centre et entreprise avec grilles de compétences
- Evaluation en Cours de Formation - ECF (Document certificateur)
- Suivi en entreprise
- Dossier candidat examen : Livret ECF + Dossier Professionnel

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 promesse « 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.



QUEL CONTENU ?

Programme de la formation

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 (80h)
- 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 :

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

Certification

Durée de l'épreuve en présentiel : 3h55 dont :

- 2h de mise en situation professionnelle
- 30 min d'entretien technique
- 1h10 de questionnement à partir des productions
- 15 min d'entretien final

Lieu de certification : 3 rue Marie Marvingt - 88000 Épinal

Modalités d'évaluation

1 - 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, bilan de fin de formation.

2 - Évaluation de la satisfaction :

Un mois après le démarrage, à mi-parcours et en fin de formation.

3- Évaluation de l'impact de la formation :

3 à 6 mois après la fin de formation.

+ D'INFOS ET INSCRIPTIONS

Contact : Anne MORLON

Email : anne.morlon@envergure.eu

Tel : 06.08.42.86.52

Passerelle vers une certification équivalente

TP Vendeur Conseil en Magasin-RNCP 37098

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

RNCP13620BC01 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

RNCP13620BC02 - Vendre et conseiller le client en magasin



BON À SAVOIR

Infos métier :

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.

Le conseiller de vente actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services de l'unité marchande et de ses concurrents.

Missions et activités relatives au métier de Conseiller de Vente :

- Réceptionner ou participer à la réception des marchandises;
- Préparer les produits pour leur mise en rayon ou pour constituer les commandes clients;
- Disposer les produits dans les rayons conformément aux règles de rangement, dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort;
- Maintenir le rayon dans un état marchand, veiller à l'accessibilité des produits et s'assurer que les allées sont circulables;
- Assurer la mise en valeur des produits en promotion et les nouveautés;
- Suivre les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veiller en permanence à la bonne présentation des produits.

Insertion Professionnelle : cette action de formation a pour objectif d'acquérir des compétences pour professionnaliser les stagiaires à l'emploi de conseiller de vente.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

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

Fiche(s) Rome de rattachement :

- D1211 Vente en articles de sport et loisirs
- D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne
- D1209 Vente de végétaux
- D1210 Vente en animalerie
- D1212 Vente en décoration et équipement du foyer



Opération financée par la Région Grand Est



Cette action bénéficie du soutien financier de l'État dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC).