

## TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE

### ACCÈS FORMATION ET TARIFS :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation Continue\*

Financements par l'OPCO d'entreprise.

\*Contactez-nous pour un devis.

### DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

**Date de rentrée :** Septembre

**Durée :** 1 an

**Pré requis :**

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) ou avoir le niveau d'un diplôme de niveau 3

**Date d'inscription maximum :** Décembre

### PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1180 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 420 heures environ

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation (point de vente et internet)
- Participer à la tenue et à l'animation du rayon et contribuer également aux résultats en fonction des objectifs fixés

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- 100 % présentiel.
- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation.
- Des formations appliquées aux métiers avec mise en situation sur plateaux techniques.

### MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 4
- En présentiel
- **Selon le référentiel d'examen :** Épreuves ponctuelles finales

### DÉBOUCHÉS :

Le titulaire du diplôme peut exercer les métiers suivants : Vendeur, Vendeur-expert, Vendeur-conseil, Conseiller clientèle, Vendeur technique, Vendeur en atelier de découpe, Magasinier vendeur

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.



## Métiers du Commerce

	ARDENNES	AUBE	MARNE	HAUTE-MARNE	ACCÈS FORMATION
	<b>VENTE - COMMERCE - GESTION</b>				
<b>CAP Equipier Polyvalent du Commerce</b>	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
<b>Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente</b>	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
<b>BTS Management Commercial Opérationnel</b>			✓	✓**	APP, CP, FC
<b>Titre Pro Assistant Manager d'Unité Marchande</b>		✓			APP, CP, FC
<b>Titre Pro Conseiller de Vente</b>	✓	✓	✓	✓***	APP, CP, FC

\* Formations pouvant se dérouler sur un site différent en fonction des effectifs

\*\* Haute-Marne : Chaumont et Saint-Dizier

\*\*\* Seulement Saint-Dizier

APP : Contrat d'apprentissage / CP : Contrat de professionnalisation / FC : Formation continue

## Prochaine session : ouverture en 2026 sous réserve d'agrément



### ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

## NOS CENTRES :

### ARDENNES

129 avenue Charles de Gaulle  
08008 Charleville Mézières Cedex  
03 24 33 02 24  
contact08@almea-formations.fr

### AUBE

9 rue Robert Keller  
10151 Pont Sainte Marie Cedex  
03 25 81 08 01  
contact10@almea-formations.fr

### MARNE

32 rue Benjamin Franklin  
51016 Châlons-en-Champagne Cedex  
03 26 69 25 85  
contact\_51@almea-formations.fr

### HAUTE-MARNE

1 rue Albert Camus  
52904 Chaumont Cedex 9  
03 25 35 09 09  
contact-52@almea-formations.fr