

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 :

Bloc 1 — Contribuer à l'efficacité commerciale

Bloc 2 — Améliorer l'expérience client

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 :

Le titre professionnel est composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) :

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

Évaluation par

- mise en situation professionnelle,
- entretien technique,
- questionnement à partir de productions,
- entretien final.

DÉBOUCHÉS :

Le titulaire du diplôme peut exercer les métiers suivants : Vendeur expert, conseiller clientèle, vendeur conseil, vendeur technique, vendeur en atelier de découpe, vendeur en magasin, 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
	VENTE - COMMERCE - GESTION				
CAP Equipier Polyvalent du Commerce	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente	✓	✓	✓	✓**	APP, CP, FC
BTS Management Commercial Opérationnel			✓	✓**	APP, CP, FC
Titre Pro Assistant Manager d'Unité Marchande		✓			APP, CP, FC
Titre Pro Conseiller de Vente	✓	✓	✓	✓***	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 : première session en septembre 2026



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