

# 18643 - Parcours vers le métier conseiller de vente (TP) – niv 4

**Objectifs opérationnels**, le stagiaire aura la capacité de :

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal
- Adapter sa posture professionnelle à la situation

**Public**

- Demandeurs d'emploi en démarche de validation d'un parcours professionnel dans le secteur ciblé, validé avec un conseiller Mission Locale, France Travail, Cap Emploi ou ayant des souhaits de qualification (1<sup>ère</sup> qualification ou reconversion) dans le secteur visé
- Jeunes moins de 26 ans non-inscrits à France Travail en démarche d'insertion professionnelle, accompagnés par les Missions locales.

**Pré-requis**

- Mobile, permis B apprécié.
- Expression orale/écrite courante, connaissances générales de niveau 3, raisonnement logique.
- Expérience dans le domaine du commerce et/ou maîtrise d'une famille de produit appréciée.
- Pas de contre-indication médicale port de charges.

**Modalités de recrutement**

- Recrutement effectué en partenariat avec les prescripteurs France Travail, Mission Locale et Cap Emploi.
- Information collective, suivie de tests en mathématiques commerciales, en français, en culture générale ainsi qu'une évaluation des compétences en bureautique, puis entretiens individuels.

**Méthodes mobilisées**

- Modalités pédagogiques : supports de cours papiers et/ou numériques (livret).
- Modalités outils : présentiel, supports PPT, tableaux, kit pédagogique propre à la formation.
- Moyen pédagogique : équipe pédagogique dédiée et spécialisée

**Objectifs de résultats**

Taux de réussite à la qualification = 80 %. Taux d'accès à un emploi à temps plein dans le secteur = au moins 70% à 6 mois. Résultats issus de l'analyse de nos outils de suivi de l'efficacité des actions dans le cadre de nos Objectifs Politique Qualité.

**Niveau d'entrée** : niveau 3

**Niveau de sortie** : niveau 4

**Durée et date**

- En centre : 694 h
- En entreprise : 350 h

**Soit une durée totale de 1 044 h pour un parcours maximum et 847 h pour un parcours moyen.** Formation en présentiel et en distanciel.

**Durée hebdomadaire : 35 h en centre et en entreprise.** Horaires en centre : du lundi au vendredi de 8h à 12h et 13h à 16h

**Du 08/10/2025 au 22/05/2026**

**N° carif** : GE1695423

**CPF** : RNCP37098

**Siège Social**

ZI Les Franchises  
132 rue de la poudrière  
52200 Langres

T: 03 25 87 02 51

langres@poinfor.org

**Chaumont**

48 rue de la Chavoie  
52000 Chaumont

T: 03 25 32 26 98

chaumont@poinfor.org

**Saint-Dizier**

63 avenue du Général Sarraill  
52100 Saint Dizier

T: 03 25 04 38 60

saint.dizier@poinfor.org

**La Chapelle Saint Luc**

3 rue Archimède  
10600 La Chapelle Saint Luc

T: 03 25 70 47 47

la-chapelle-saint-luc@poinfor.org

**Migennes**

131 avenue Jean Jaurès  
89400 Migennes

T: 03 86 80 38 28

miennes@poinfor.org

## Contenu

	Heures en présentiel	Heures en distanciel
<b>M01</b> : Accueil des stagiaires et professionnalisation de leur posture	14 h	
<b>M02</b> : Connaissances des pratiques et enjeux numériques : prise en main de l'outil FAD	7 h	7 h
<b>M03</b> : Préparation à l'emploi	14 h	7 h
<b>M04</b> : La prévention et la lutte contre les violences sexuelles et sexistes	7 h	
<b>M05</b> : Techniques de Recherche d'emploi	14 h	
<b>M06</b> : Connaissances associées transversales		
<b>M07</b> : Renforcement des compétences du socle	7 h	7 h
<b>M08</b> : CCP1-Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	238 h	14 h
<b>M09</b> : CCP 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	262 h	21 h
<b>M10</b> : Savoir être et posture professionnelle	14 h	
<b>M11</b> : Bilan intermédiaire et bilan final	5 h	
<b>M12</b> : E-commerce et Digitalisation	14 h	7 h
<b>M13</b> : Préparation au Dossier Professionnel et à la session de validation	24 h	7 h
<b>M14</b> : Evaluation finale	4 h	
<b>M15</b> : Période de Formation en Entreprise	350 h	
<b>M16</b> : Entretien Individuel		

### Compétences évaluées :

- Compétences du métier visé
- Softs skills

### Modalités d'évaluation / validation

- Attestation de fin de formation, attestation de compétences
- Attestation de suivi d'acquis en entreprise
- Titre professionnel Conseiller de Vente de niveau 4 (certificateur : Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, décision n°52/23/3518, date de fin de validité au 24/01/2028).  
Mise en situation professionnelle (2h)  
Entretien technique avec le jury (0h30mn)  
Questionnement à partir de productions (1h10mn)  
Entretien final avec le jury (0h15mn)

### Indicateurs de résultats 2025 :

- 10 stagiaires
- 90 % de réussite totale au Titre Professionnel Conseiller de Vente
- 100 % des stagiaires sont satisfaits des méthodes pédagogiques utilisées et de l'accompagnement

**Débouché(s)** : Retour à l'emploi dans le secteur du commerce, de la vente

**Equivalence** : Bac professionnel vente

**Passerelle** : Aucune passerelle

**Effectif** : Groupe de 1 à 10 personnes

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

- Site accessible aux personnes à mobilité réduite
- Le référent handicap du site de formation est à votre disposition pour étudier des adaptations et/ou aménagements facilitant votre parcours de formation

**Coût pédagogique** : 6 493,58 € (prise en charge par la Région Grand Est). Action agréée au titre de la rémunération et de la protection sociale.

**Lieu de formation** : POINFOR - 48 Rue de la Chavoie – Brottes – 52000 CHAUMONT

**Contact** : Barbara DI STASIO ☎ 03.25.87.02.51 / barbara.distasio@poinfor.org

**Cette formation bénéficie d'un co-financement du Conseil Régional Grand Est et du Fonds Social Européen**



Formation et site accessible aux personnes en situation de handicap

<https://www.formation.grandest.fr>

<https://www.facebook.com/PoinforGE>

[www.poinfor.org](http://www.poinfor.org)