

Bac en 1 an

COMMERCE



KEYFORM
& SOLUTIONS

100% en alternance

CONSEILLER DE VENTE

Délivré par l'Etat

Métiers visés

Conseiller
Clientèle

Vendeur Conseil
en magasin

Vendeur
Technique

Conseiller
en prêt-à-porter

Boostez votre carrière et intégrer une formation sur un an, en alternance dans un domaine qui recrute !

À l'obtention du titre, le conseiller de vente sera en capacité d'organiser et d'animer un espace de vente, de maîtriser les techniques de merchandising et de gérer les flux de marchandises. Il sera également, mener des ventes en magasin, les analyser, pour consolider les actes de vente et fidéliser les clients.

Objectifs

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

Admissions

Pré-requis : CAP/BEP ou Titre de Niveau 3 validé ou justifier 1 an d'expérience dans le secteur

Modalités d'admission : dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Public

Tout public

Durée

329 heures sur 12 mois

Diplôme

Certification professionnelle

« Conseiller de Vente » Niveau 4
Titre professionnel enregistré au RNCP
n°37098 par décision de
France Compétences du 25/11/2022
Délivré par le Ministère du Travail



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Rythme

1 jour par semaine en formation / 4 jours par semaine en entreprise

Prochaine rentrée : septembre 2025

Modalités de formation

En alternance

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Coût de la formation

Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO - **Aucun reste à charge pour l'entreprise**

Poursuites d'études

BAC+2 Négociateur Technico-Commercial

Equivalence

Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter

Indicateurs de résultats

Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr ou sur le site inserjeunes.education.gouv.fr





LES + KFS

Des méthodes pédagogiques variées
Des formateurs professionnels, experts du commerce
Un suivi de proximité alternants/entreprises
Des points étapes tout au long de l'année
Des projets « Business Games »
Des Masterclass

PROGRAMME

1- CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Assurer une veille professionnelle et commerciale
Participer à la gestion des flux marchands
Contribuer au merchandising
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

2- AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

3- DES MODULES TRANSVERSAUX

Bureautique et outils collaboratifs
Posture professionnelle
Efficacité professionnelle
Accompagnement et préparation à la certification

EVALUATION

Validation

- Obtention du titre professionnel Conseiller de Vente de niveau 4 (BAC)
- Une validation partielle d'un ou plusieurs blocs de compétences est possible

Moyens et outils pédagogiques

- Mises en situation
- Questionnaires interactifs
- Ludo-pédagogie
- Plateforme e-learning

Modalités d'évaluation

- Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes
- Rédaction de dossiers professionnels
 - Mises en situation professionnelle
 - Entretiens technique et final



KEYFORM
& SOLUTIONS

CANDIDATS

PROCÉDURE D'ADMISSION

DÉCOUVERTE DE VOTRE PROJET

PREMIÈRE PRISE DE CONTACT POUR IDENTIFIER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ET VOS MOTIVATIONS

ENTRETIEN INDIVIDUEL

VALIDATION DU PROJET PROFESSIONNEL, RÉALISATION DU DOSSIER DE CANDIDATURE ET DES TESTS DE RECRUTEMENT

VALIDATION DE L'ADMISSION

APRÈS VALIDATION DE L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE, VOUS RECEVEZ UNE RÉPONSE DANS UN DÉLAI DE 15 JOURS

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

ATELIERS INDIVIDUALISÉS, JOB DATING, MISE EN RELATION AVEC NOS ENTREPRISES PARTENAIRES

SIGNATURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

APRÈS VALIDATION DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

ENTREPRISES

ACCOMPAGNEMENT ENTREPRISES

DÉCOUVERTE DE VOTRE ENTREPRISE

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ POUR IDENTIFIER PLEINEMENT VOS ATTENTES

DIFFUSION DE VOS OFFRES D'ALTERNANCE

SUR NOS PLATEFORMES ET AUPRÈS DE NOS CANDIDATS

PRÉ-SÉLECTION DES CANDIDATS

NOUS IDENTIFIONS LES TALENTS LES MIEUX ADAPTÉS POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS

MATCHING CANDIDAT/ENTREPRISE

VOUS RENCONTREZ LES CANDIDATS PRÉ-SÉLECTIONNÉS AFIN DE GARANTIR UN ALIGNEMENT PARFAIT



KEY FORM & Solutions

7, rue de Vezin
35000 RENNES



06 68 90 93 65
02 30 96 68 40



n.glot@key-form.fr



key-form.fr

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ !



@keyformetsolutions