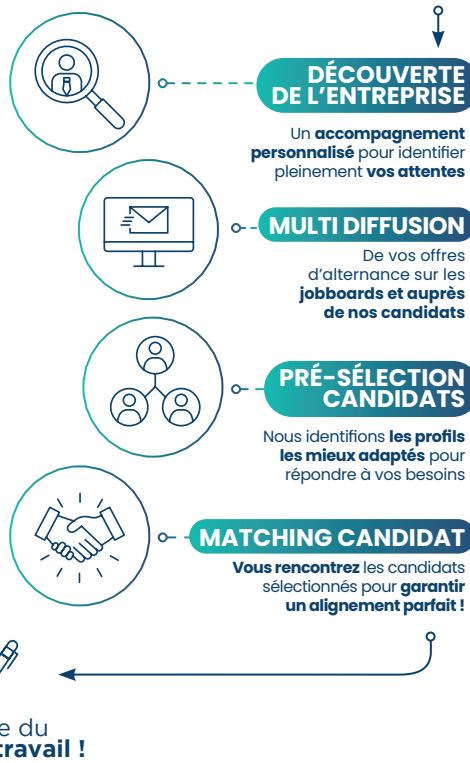


PROCESSUS D'ADMISSION CANDIDATS



ACCOMPAGNEMENT RECRUTEMENT ENTREPRISES



NOS 4 PARCOURS 100% ALTERNANCE

<p>CONSEILLER DE VENTE</p> <p>NIVEAU BAC</p>	<p>CONSEILLER RELATION CLIENT</p> <p>NIVEAU BAC</p>
<p>NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL</p> <p>BAC +2</p>	<p>RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL</p> <p>BAC +3</p>

Toutes nos formations en détail



KEYFORM & SOLUTIONS

Rejoignez-nous !
@keyformetsolutions



✉ contact@key-form.fr

☎ 06 68 90 93 65
02 30 96 68 40

📍 7, rue de Vezen
35 000 RENNES

🌐 key-form.fr

COMMERCE



KEYFORM & SOLUTIONS

NIVEAU BAC
Formation en 1 an !

CONSEILLER DE VENTE

100% ALTERNANCE

✓ Certification délivrée par le **Ministère du Travail**

MÉTIER VISÉS

Conseiller Clientèle

Vendeur technique

Vendeur conseil en prêt à porter

Magasinier

Intégrez une **formation rémunérée d'un an en alternance** pour vous lancer dans le monde du commerce tous secteurs confondus !

LE TITRE PROFESSIONNEL **CONSEILLER DE VENTE, QU'EST-CE QUE C'EST ?**

Cette formation vous prépare à **créer une expérience client unique**, à organiser et valoriser l'espace de vente, à **maîtriser les techniques de vente** et à **fidéliser** vos 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 :
Entretien individuel
Dossier de recrutement
Tests de positionnement

PUBLIC

| Tout public !

DURÉE

| 406 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 25/11/22 - Délivré par le Ministère du Travail

RYTHME

2 jours par semaine en formation
/3 jour par semaine en entreprise
Prochaine rentrée : **Septembre 2026**



MODALITÉS DE FORMATION

En Alternance
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

COÛT DE FORMATION

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

POURSUITE D'ÉTUDES

BAC+2 - **Négociateur Technico-Commercial**
Possibilité avec **KEY FORM & Solutions**

ÉQUIVALENCE

| Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente

ACCESSIBILITÉ

| **Formation accessible** aux personnes en situation de **handicap**

INDICATEURS DE RÉSULTATS

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

LE PROGRAMME

1. CONTRIBUTIR À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- ✓ 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 OMNISCANAL

- ✓ **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. MODULES TRANSVERSAUX

- ✓ Maîtriser les **outils collaboratifs**
Teams, OneDrive, OneNote...
- ✓ **Élaborer des documents professionnels**
Word, Excel, PowerPoint, Canva...
- ✓ **Prendre la parole** en public
- ✓ **Gérer son stress** & prendre **confiance en soi**
- ✓ Adopter une posture **professionnelle**
- ✓ Rédiger des **écrits professionnels**

LE SYSTÈME D'ÉVALUATION

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes

Rédaction d'un dossier professionnel
Rédaction et présentation d'un **dossier technique**

Mises en situation professionnelle
Entretiens : Technique & Final

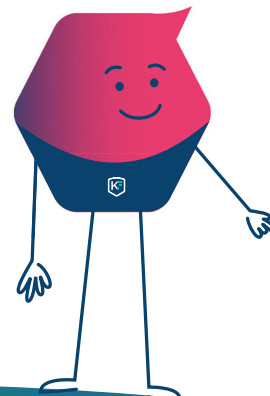
VALIDATION DE COMPÉTENCES

Obtention du titre professionnel
« Conseiller de vente » niv. 4 (BAC)

Possibilité de validation partielle d'un ou plusieurs blocs de compétences

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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



LES KFS +

- Des **méthodes pédagogiques** variées et innovantes
- Des **formateurs terrain, experts** du commerce et de la vente
- Un **accompagnement** personnalisé
- Un **suivi** tout au long de l'année
- Des **projets concrets et pratiques**



KEY FORM
& SOLUTIONS

