



Titre professionnel

Conseiller de Vente (niveau 4)

Objectifs généraux

Le titulaire du Titre Conseiller de Vente s'inscrit dans une démarche commerciale active, dans le but de participer à la construction d'une relation client durable, le tout, dans un environnement omnicanal.

Objectifs pédagogiques opérationnels

À l'issue de sa formation, le titulaire du Titre professionnel Conseiller de Vente sera capable de :

- Accueillir, conseiller, et vendre des produits et des services associés.
- Contribuer au suivi des ventes.
- Participer à la fidélisation de la clientèle, et au développement de la relation clients.
- Participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Les Atouts du CFA

- Qualité de la formation (29 ans d'expertise)
- Mise en relation avec les entreprises
- Préparation à l'entretien d'embauche
- Suivi individualisé de l'apprenti
- Classes à tailles humaine
- Formation à des secteurs et métiers porteurs

**Taux de réussite aux
examens 2026 :**

51%

Pré-requis

- Étude du dossier de candidature et entretien

Rythme et durée de la formation

Durée :

1an

Alternance : 2 jours au CFA / 3 jours entreprise / semaine à
Coignières
1 jour / semaine au CFA
puis semaine suivante 2 jours au CFA à Argenteuil

Rentrée : Septembre 2026

Modes d'évaluations

Examens blancs Titre professionnel RNCP «
Conseiller de Vente » niveau 4 - BAC, n° RNCP-
37098 délivré le 30/12/2015 par le Ministère du
Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion.

Examen final pour l'obtention du Titre (Complet ou partiel)

- Modalités conformes au référentiel de certification (RC) du titre visé
- Mise en situation professionnelle (ou projet différé)
- Résultats d'évaluation passés en cours de formation
- Dossier Professionnel, DP (et annexes éventuelles)
- Entretien devant un jury professionnel habilité

Possibilité de validation du titre complet ou de validation partielle (certificat de compétences professionnelles (CCP))

Siret 412 984 49400010 APE :8559A - N°AgrémentCFA095 19 47 A

Deux centres de formation

Val d'Oise

106 Boulevard Héloïse - 95100 ARGENTEUIL
Tél. : 01.34.34.11.71 - cfa.argenteuil@affida.fr

CONTACTS :

Responsable de Centre : Olivier BOUDARA
Chargée de vie scolaire : Amandine KOFFI
Réfèrent handicap : Charly LABALLE
Chargées de recrutement et relation entreprise :
Anna Paula FERREIRA & Tanetie AYEMOU

Yvelines

25 Rue des Osiers - 78310 COIGNIERES
Tél. : 01.30.16.49.20 - cfa.yvelines@affida.fr

CONTACTS :

Responsable de Centre : Sophie SCHMITT
Chargée de gestion administrative : Fatima IKHLEF
Chargée de recrutement et relation entreprise :
Stéphanie TALVAS



Programme de la formation

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

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

Tarifs

Le principe de la prise en charge intégrale du coût de la formation par l'entreprise d'accueil garantit la gratuité de la scolarité pour les apprentis du CFA de l'AFFIDA

Taux d'insertion

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 64%
Taux d'insertion global à 6 mois : 77%

Poursuivre mes études avec le CFA

En intégrant le Titre Professionnel de niveau 5 : Manager d'Etablissement Marchand ou bien en intégrant un BTS MCO ou NDRC seulement si titulaire d'un baccalauréat par ailleurs

Missions en entreprise

- Assurer la vente de produits et services en fournissant des conseils et des démonstrations à une clientèle diversifiée, tant particuliers que professionnels, dans un environnement omnicanal,
- Contribuer à la gestion du rayon ou du linéaire, en participant à la réception des marchandises, à la mise en rayon des produits, et à la création d'une ambiance propice aux ventes,
- Valoriser les produits en promotion et les nouveautés, en respectant les recommandations d'implantation et en assurant une présentation attrayante,
- Développer une relation clientèle durable en analysant les besoins et attentes des clients, en construisant une argumentation individualisée, et en assurant la satisfaction et la fidélisation du client,
- Contribuer à la gestion de l'e-réputation de l'enseigne sur les réseaux sociaux, en entretenant une relation d'échanges visant la fidélisation des clients et en appliquant la politique de responsabilité sociétale de l'entreprise.

Débouchés Métiers

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Le CFA de l'Affida suit une politique de non-discrimination, toute personne peut donc y intégrer une formation quelle que soit sa situation de handicap physique ou sensoriel.

Afin de garantir l'égalité des droits et des chances des personnes handicapées, le CFA de l'Affida est attentif aux demandes spécifiques que toute personne pourrait émettre pour le développement de l'accessibilité pédagogique des formations.

Nos référents handicap pourra mettre en œuvre les ressources nécessaires à l'adaptation de nos formations. Nos locaux (lieux de formation) sont accessibles aux personnes en fauteuil roulant.

Référent handicap : Charly LABALLE 01 34 34 11 71

