



# 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

### Pré-requis

- Étude du dossier de candidature et entretien

### Rythme et durée de la formation

**Durée :** 1an

**Alternance :** 1 semaine / mois à Coignières  
2 jours au CFA (mercredi et jeudi) à Argenteuil

**Rentrée :** 1er et 3ème trimestre / 11 mars 2026 à Argenteuil  
2025-2026

### 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 passées 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 : Elizabeth ZEGER  
Référent handicap : Charly LABALLE

Chargées de recrutement et relation entreprise :  
Anna Paula FERREIRA, Tanetie AYEMOU & Dounia SELMET

#### 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 : Océane MARTIN  
Référente Handicap : Océane MARTIN  
Chargée de recrutement et relation entreprise :  
Fanny LEBLED & Mathéo LADISLAS FERRE

Inscrivez-vous en ligne sur [www.affida.fr](http://www.affida.fr)



/cfa.affida



/cfa affida

Mise à jour : Janvier 2026  
Année 2025-2026



## 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%

## 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 pourront 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 Argenteuil : Charly LABALLE  
Référente handicap Coignières : Océane MARTIN

01 34 34 11 71  
01 30 16 49 20