

TITRE PROFESSIONNEL

<< Conseiller de vente >>

AMB Formations, vous faire avancer !



Public Concerné

Demandeurs d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par le pôle emploi dans les métiers cités.



Prérequis Formation

- ◆ Disposer d'un diplôme de niveau 3 ou d'un titre professionnel dans le secteur de la vente.
- ◆ Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente.



Prérequis des métiers

- ◆ Maîtriser les savoirs de bases (lire / écrire / compter)
- ◆ Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins



Objectifs

Le conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels.

Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

En bonus pour vos révisions, une plateforme e-learning dotée des supports de cours est accessible aux apprenants en tant que complément de cours.



Contenu de la formation

Module 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omni canal

Module 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omni canal

Module 3 : Compétence professionnelle



Durée de la formation

444 Heures de formation sur 13 Mois

8 h de formation par semaine



Délais d'accès de la formation

Les entrées et sorties en formation sont permanentes toute l'année.

Votre entrée en formation se fait dans un délai maximum d'un mois sous réserve d'un entretien concluant.



Nombre de participants

De 6 à 25 participants maximum.

Nous contacter

11 rue Pradier – 75019 PARIS

Tel : 01.53.19.02.50

Email : contact@amb-formations.fr - Site : www.amb-formations.fr

Siret : 413 309 972 000 37 – Code APE : 8559A – N° de Déclaration d'Activité : 11 75 28 61 275 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état)

Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue



Conditions de réussite

Les évaluations pour la formation CV se font sous les formes suivantes :

- ◆ QCM
- ◆ Evaluation orale
- ◆ Evaluation écrite

Des évaluations sont effectuées en fin de chaque module ou environ tous les 3 mois. Des évaluations complémentaires peuvent être faites sur demande volontaire du stagiaire ou du formateur.

Avant la fin de sa formation et pour pouvoir se présenter à l'examen final, le salarié s'engage à :

- ◆ Au minimum 3 mois avant l'examen final : remplir son dossier d'inscription
- ◆ Au minimum 1 mois avant l'examen final : remettre au centre de formation tous documents nécessaires (fiche d'inscription à l'examen, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes du titre souhaité).
- ◆ Obtenir les notes minimales aux examens intermédiaires.
- ◆ Ne pas avoir eu plus de deux avertissements pendant le temps de sa formation.
- ◆ Compléter son livret d'apprentissage.



L'équipe pédagogique

Cette formation est animée par une équipe de formateurs expérimentés et formés à la pédagogie des adultes. Les savoirs professionnels sont dispensés par des formateurs qui ont une pratique professionnelle avérée de ce métier



Référent handicap

Si vous êtes en situation de Handicap, vous pouvez à tout moment contacter le référent Handicap.

Nous mettrons tout en œuvre afin que vous puissiez suivre votre formation dans les meilleures conditions.

Mme Lyna BADJI – lyna@amb-formations.fr



Aptitudes souhaitées

- ◆ Avoir le sens du contact
- ◆ Être Dynamique
- ◆ Être Rigoureux et Organisé
- ◆ Avoir le sens du contact
- ◆ Avoir l'esprit d'équipe
- ◆ Savoir faire preuve de diplomatie



Présentation métier

Le/la vendeur(se) conseil assure la vente de produits et/ou de services, le traitement des réclamations.

Il/elle accueille les clients, les informe sur les caractéristiques des produits, les guide dans leur choix.

Il/elle peut leur proposer des produits, des services complémentaires.

Il/elle assure la présentation de l'offre commerciale et l'animation du linéaire.



Modalité de sélection

- ◆ Réunions d'informations tous les mercredis à 14h
- ◆ Entretiens individuels

Nous contacter

11 rue Pradier – 75019 PARIS

Tel : 01.53.19.02.50

Email : contact@amb-formations.fr - Site : www.amb-formations.fr

Siret : 413 309 972 000 37 – Code APE : 8559A – N° de Déclaration d'Activité : 11 75 28 61 275

(Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état)

Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue



Obligations de formation

Pendant toute la durée de sa formation, le salarié s'engage à :

- ◆ Suivre avec assiduité les enseignements dispensés par l'organisme de formation et la formation professionnelle assurée dans l'entreprise.
- ◆ Remettre à l'organisme de formation tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures suivant l'absence.
- ◆ Remettre à l'entreprise tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures suivant l'absence.
- ◆ Se présenter à la formation, aux épreuves d'évaluation et d'examens.
- ◆ Signer les fiches de présence en formation, à chaque session de formation et d'examens.

A la fin de cette formation, AMB Formations délivre un titre professionnel reconnu de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail) et/ou un certificat de réalisation.



Codes de la formation

Rome: D1211, D1214, D1209, D1210, D1212
Forma code : 34502
Code(s) NSF : 312m
RNCP: 37098



Prix pour les bénéficiaires

La formation est financée par l'opérateur de compétence en lien avec l'entreprise. La formation n'engage aucun coût financier pour le bénéficiaire.



Bloc de compétences, débouchés et poursuite d'études

A l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs du commerce et de la distribution.

Il pourra exercer les métiers suivants :

- Conseiller clientèle
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Suite à l'obtention du titre « Conseiller de vente » vous pourrez poursuivre sur un titre professionnel de niveau BTS.

AMB formations propose la formation de manager d'unité marchande (MUM) sur une durée de 12 mois.

Retrouvez toutes les informations sur les blocs de compétences, les métiers visés et les suites de parcours possible sur la fiche formation du Registre National de la Certification Professionnelle :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>



Résultats

- ◆ **Satisfaction stagiaire En 2025** 88 %
- ◆ **Réussite Au diplôme CV en 2025** 87 %



Contact

Si vous souhaitez postuler à cette offre de formation vous pouvez :

- Envoyer votre cv à : rh@amb-formations.fr
- Nous contacter par téléphone au : 01.53.19.02.50
- Ou bien vous présenter à l'une de nos réunions d'informations collectives tous les mercredis à 14h à 11 rue Pradier 75019 Paris

Nous contacter

11 rue Pradier – 75019 PARIS

Tel : 01.53.19.02.50

Email : contact@amb-formations.fr - Site : www.amb-formations.fr

Siret : 413 309 972 000 37 – Code APE : 8559A – N° de Déclaration d'Activité : 11 75 28 61 275

(Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état)

Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue