



AUDIGARD

Conseiller de Vente (CV)

Formation qualifiante

Titre Professionnel de niveau 4

RNCP37098
Réf. TP-00520

Rythme de formation : 1 jour + 1 h asynchrone par semaine

Compléments :

- 3 semaines asynchrones réparties sur le contrat
- 1 semaine de révision
- 1 session d'examen pour la certification

Coût horaire : 12€

Durée : Minimum 583 heures (14 mois) en alternance

Formation accessible aux personnes porteuses de handicap

Vous avez le goût de la vente et des relations humaines, vous souhaitez apprendre un métier stimulant et épanouissant dans le commerce ?

La formation conseiller de Vente, vous prépare au métier de la vente. Un poste essentiel en magasin où vous accompagnerez le client dans ses choix, tout en vous adaptant à ses besoins et à ses nouvelles exigences.

Prérequis



Diplôme requis

Bac ou Titre Professionnel de niveau bac dans le secteur



Âge requis

Apprentissage : 16 à 29 ans
Action de formation : 16 ans et demandeur d'emploi + de 26 ans

Accès à la formation

Entretien individuel et questionnaire de positionnement



Modalité d'accès



Éligibilité

Apprentissage, professionnalisation, formation continue, CPF

Entrée et sortie continue, les conseillers ont 7 jours ouvrés après l'entretien de positionnement



Délais d'accès



Financement

Apprentissage et professionnalisation :
Gratuit et rémunéré pour l'apprenant

Pour plus d'information sur les dispositifs concernant les employeurs, nous contacter.

Le programme

Le programme est basé sur l'accompagnement et le développement professionnel autour de deux blocs de compétences. Les périodes en entreprise et l'enseignement professionnel en centre, permettent l'acquisition des compétences professionnelles suivantes :

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

Les objectifs pédagogiques

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de conseiller de vente et valider le Titre Professionnel niveau 4, Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail. Possibilité d'obtenir, en qualification partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP) :

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

Débouchés et perspectives

Titulaire d'un Titre Professionnel de Conseiller de Vente, vous pouvez poursuivre ces études afin d'atteindre un niveau supérieur tel que titre professionnel Manager d'unité marchand ou négociateur(trice) technico-commercial(e).

Les métiers

- Vendeur (se),
- Vendeur (se) expert (e),
- Vendeur (se) technique,
- Conseiller (ère) de vente.

Pour plus d'information sur les dispositifs concernant les employeurs, merci de nous contacter.

L'ensemble de nos formations peuvent être assurée en présentiel ou en distanciel.

Conditions de validation de formation

Au cours de la formation, l'apprenant sera évalué sur la maîtrise des compétences nécessaires à l'exercice du métier de conseiller de Vente .

Possibilité d'obtenir, en qualification partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP)

Modalités pédagogique :

Pour permettre la meilleure acquisition des connaissances et des compétences la formation est animé par nos formateurs sélectionnés. L'acquisition des compétences se fait tout au long de la formation. Nous avons fait le choix de dématérialiser tout le processus d'apprentissage théorique afin d'être en adéquation et en perpétuelle adaptation avec l'évolution intégrante de la vie professionnelle.

Chaque stagiaire aura à leur disposition :

- Un ordinateur avec un accès internet et traitement de texte à jour
- Un accès individuel au Serveur AUDIGARD pour :
 - Les échanges pédagogiques entre le formateur et le stagiaire
 - Les accès au calendrier, au programme à jour
 - Accès aux cours abordés, exercice, évaluations...



Modalités d'évaluation :

La validation du titre professionnel Conseiller de Vente s'appuie sur l'évaluation de compétences à travers :

- Des évaluations en cours de formation (ECF) pour valider les connaissances acquises et préparer au passage du titre ;
- Une session de validation au titre professionnel Conseillé de Vente qui comprend : un questionnement à partir de productions, une mise en situation professionnelle, un entretien technique, un entretien final avec un jury planifiée dans nos locaux ;
- La rédaction d'un dossier professionnel.

Quelques chiffres clés :



89%

Taux de réussite

Pourcentage d'élève présenté à la session titre professionnel CV par Audigard en 2025



Satisfaction entreprise

8 entreprise sur **10**

Confirme que l'apprenant répond parfaitement aux attentes initiales

Financement



Formation proposée en alternance et en initial : en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation et initial.

Alternance : Sous statut de salarié qui offre rémunération, congés et responsabilités. La formation est financée par l'entreprise et l'OPCO à laquelle elle est rattachée.



Les avantages pour les entreprises :

Les entreprises souhaitant recruter un contrat en alternance pour une durée égale à la formation soit 14 mois, peuvent recourir à un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage en CDD ou en CDI.

- Réduction du coût salarial grâce aux dispositifs de réduction des cotisations sociales applicables aux salaires proches du SMIC
- Formation financée : le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle
- Aide à la fonction tutorale : certains OPCO peuvent financer l'accompagnement du tuteur en entreprise

- **Aide à l'embauche d'un apprenti(e) :**

-->5 000 € pour les entreprises de moins de 250 salariés (première année du contrat)

-->2 000 € pour les entreprises de 250 salariés et plus.

- **Aide majorée en cas de handicap :**

-->jusqu'à 6 000 € pour l'embauche d'un apprenti(e) en situation de handicap, cumulable avec d'autres aides

Rémunération*

Contrat d'apprentissage

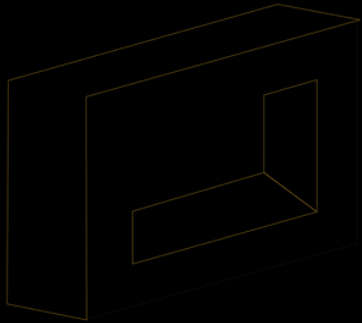
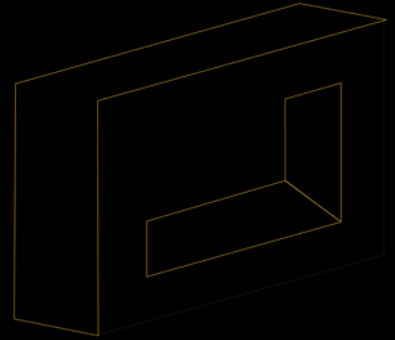
	- 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	+26 ans
1ère année de formation	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2ème année de formation	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC

Contrat de professionnalisation

	16 à 20 ans	21 à 25 ans	+26 ans
Diplôme inférieure au bac	55% du SMIC	70% du SMIC	100% du SMIC
Diplôme supérieure ou égal au bac	65% du SMIC	80% du SMIC	100% du SMIC

* La grille de rémunération actuelle doit être prise en compte conformément à la convention collective applicable de l'entreprise.

Rejoins Audigard



www.audigard.com

contact@audigard.com

Audigard Saint-Pierre
37 rue Luc Lorion
Local 7
97410 Saint-Pierre
0262 910 006

Audigard Saint-Denis
167 B Rue Général De Gaulle
Local 9001
97400 Saint-Denis
0262 850 950