

# TP CONSEILLER DE VENTE



TP – CONSEILLER DE VENTE (RNCP37098) – NIVEAU 4 - BAC

Le conseiller de vente vend des produits et services associés en omnicanal, conseille et démontre auprès de clients (particuliers et parfois professionnels) et contribue aux résultats du rayon/point de vente.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

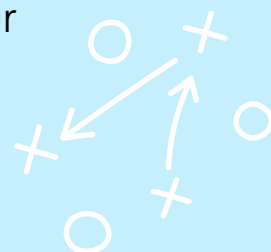
Assurer la vente conseil en environnement omnicanal, contribuer à l'efficacité commerciale (veille, flux, merchandising, analyse de performance) et améliorer l'expérience client (vente, suivi, fidélisation), dans le respect des procédures, de la sécurité et de la RSE.

## LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

TP Assistant ressources humaines ; TP Assistant commercial ; TP Responsable de petite ou moyenne structure ; TP Négociateur technico-commercial



## MODALITÉS D'ACCÈS

Entretien individuel  
Test de positionnement

**FORMAT**  
Alternance

**DURÉE**  
10 à  
12 mois

# AU CŒUR DE VOTRE MÉTIER : LE PROGRAMME

## PÔLE 1 : EFFICACITÉ COMMERCIALE & GESTION DE L'OFFRE

Réf. RNCP37098BC01

### Veille & Expertise

Assurer une veille constante sur les produits et services pour conseiller avec pertinence.

### Maîtrise des Flux

Piloter la réception, la préparation et le rangement des marchandises en garantissant une sécurité totale.

### Merchandising Opérationnel

Mettre en valeur l'offre selon les standards de l'enseigne pour déclencher l'acte d'achat.

### Pilotage des Résultats

Suivre les indicateurs de performance et proposer des actions correctives pour améliorer l'efficacité de l'unité.

## PÔLE 2 : EXPÉRIENCE CLIENT & AMBASSADEUR DE MARQUE

Réf. RNCP37098BC02

### Vente Conseil & Démonstration

Maîtriser l'accueil (incluant les publics en situation de handicap) et l'art de la démonstration produit.

### Gestion de la Relation

Assurer le suivi des ventes et traiter avec diplomatie les réclamations ou les éventuelles incivilités.

### Fidélisation & E-réputation

Déployer les outils de fidélité et veiller à l'image numérique de l'enseigne selon la stratégie fixée.

### Prévention & Sécurité

Appliquer rigoureusement les consignes de sécurité pour protéger les clients et les biens.

**TOULOUSE**

07 57 56 71 15