

## PRÉ-REQUIS



Niveau 3 : Niveau B2 en français  
16 à 25 ans en contrat d'Alternance



## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

Dossier de candidature :  
Entretien individuel de sélection et positionnement  
L'admission est définitive à la signature du contrat d'alternance

## FORMATION



### Durée:

8 mois sous contrat d'Alternance - Apprentissage/Professionnalisation -  
Formation en présentiel

### Rythme d'alternance:

4 jours en entreprise et 1 ou 1/5 jours en formation (selon le cursus)

### Modalités d'évaluation

Évaluations écrites et orales ponctuelles  
Examens blancs écrits et oraux  
Examen officiel du TP en forme ponctuelle

### Coût de formation

Pour l'apprenant :  
Rémunération au % du SMIC  
Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil  
à hauteur de NPEC fixé  
Pas de frais d'inscription

### Pour l'employeur :

Financement de la formation par l'OPCO \*, rémunération du salarié (% du  
SMIC)  
(Opérateur de compétences)

### Avantage:

Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences



## AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

Préparer un diplôme de niveau 4, en étant salarié  
Développer son expérience avec une rémunération  
Poursuivre ses études

## LES + DE L'ÉCOLE



Recherche d'entreprise  
Accompagnement individualisé : entretien, suivi en entreprise  
Pas de frais de scolarité et d'inscription.  
Ateliers coaching et phoning gratuits



## POURSUITE D'ÉTUDES

BTS (BAC+2)  
Licence Pro (niveau BAC +3)  
Ecole de commerce

# TITRE PROFESSIONNEL "CONSEILLER DE VENTE"

75% DU TEMPS DE TRAVAIL EN ENTREPRISE / 25% EN FORMATION  
ALTERNANCE DE 8 MOIS

**ISIM**

## OBJECTIFS :

- \* Mener un entretien de vente,
- \* Représenter l'entreprise et participer à la valorisation de son image,
- \* Traiter les réclamations des clients en prenant en compte les intérêts de l'entreprise,
- \* Assurer l'approvisionnement du magasin conformément aux règles d'implantation,
- \* Réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés,
- \* Surveiller l'évolution du marché, la concurrence.



## DURÉE ET RYTHME DE CETTE ACTION D'ALTERNANCE

ACTION DE 8 MOIS, VIA UN CONTRAT DE TRAVAIL DE 35H, RÉPARTIES DE LA MANIÈRE SUIVANTE :

- \* **34 SEMAINES** > BASE DE 27H DE TRAVAIL HEBDOMADAIRES > **4 JOURS**/HEBDO EN ENTREPRISE
- \* **8H** de formation hebdomadaires (le Mercredi) > **374H** en centre (y compris les examens)

## COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

- \* Formation gratuite en contrat d'alternance > Financement par l'OPCO.
- \* Rémunération du jeune > Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise avec des avantages financiers.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- \* Un niveau 3 validé (CAP ou BEP ou titre professionnel) ou niveau première ;
- \* Excellente présentation, qualités de contact, capacités d'écoute et de dynamisme ;
- \* Disponibilité horaire (tôt le matin, le soir, le week-end...);
- \* Capacité à être debout de façon permanente.

## VALIDATION DE LA FORMATION : TITRE OU DIPLÔME HOMOLOGUÉ

La formation est validée par un titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi, de la Cohésion Sociale et de la Formation. Le titre, de niveau 4, équivaut au Bac professionnel.

- Avantager l'intégration professionnelle d'un jeune dans l'univers du Commerce
- Favoriser la formation d'un salarié aux procédures spécifiques d'une enseigne

RNCP37098

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DES COURS

La formation se compose de 2 modules (blocs de compétences) complétés par l'alternance en entreprise :

**BLOC DE COMPÉTENCES 1 - CCP 1 (RNCP 37098BC01) : 144H**

### DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

CP 1e- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne

CP 2 - Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente

CP 3 - Participer à la gestion des flux marchandises

**BLOC DE COMPÉTENCES 2 - CCP 2 (RNCP 37098BC02) : 112H**

### VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT

CP 4 - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services

CP 5 - Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client

CP 6 - Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

**Accompagnement/Rédaction des Dossiers professionnels : 49H00**

**Préparation/Entraînement aux épreuves : 28H00**

**Révision + Passage de la certification : 35H00**

## MODALITÉS D'EXAMEN

UN JURY VALIDE LE TITRE COMPOSÉ DE 2 CERTIFICATS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ;

ÉPREUVES	FORME	DURÉE
Questionnement à partir de production(s)	Présentation d'un diaporama (magasin et produits vendus) puis interrogation sur une fiche produit	20 mn
Mise en situation professionnelle	Analyse commentée de scénarios	1H50 mn
Entretien technique	Echanges avec le jury	15 mn
Entretien de synthèse support : dossier de pratique professionnelle	Le candidat répond au jury concernant : - sa connaissance de l'emploi, - son approche du secteur professionnel.	20 mn

*Diplôme d'État de Niveau 4 délivré par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE, inscrit au RNCP N°37098, code NSF 312m, Date de publication de la fiche 25/11/2022.*