

Informations sur la formation

Prérequis: Aucun

- Objectifs:**
- Maîtriser les techniques de vente
 - Développer la relation client
 - Contribuer à l'attractivité commerciale de l'unité de vente
 - Travailler en équipe et s'adapter à l'environnement commercial
 - Préparer l'insertion professionnelle

Modalités et délais d'accès : Pour intégrer cette formation en alternance, la procédure de candidature se fait sur dossier. Le candidat doit soumettre un CV ainsi qu'une lettre de motivation via le formulaire disponible sur notre site internet.

- Une fois la candidature reçue, une réponse est apportée dans un délai maximum de 7 jours. Le candidat sera informé soit d'un refus, soit d'une admission en statut « recherche de contrat », lui permettant ainsi d'entamer activement sa démarche pour trouver une entreprise d'accueil.

Méthodes mobilisées :

- Cours théoriques en présentiel, pour maîtriser les fondamentaux du management, de la gestion commerciale et de la relation client
- Alternance en entreprise, favorisant l'application concrète des connaissances dans un contexte professionnel réel
- Études de cas et mises en situation professionnelles, pour développer l'analyse, la prise de décision et les compétences opérationnelles
- Travaux en groupe et ateliers pratiques, pour renforcer la collaboration, la communication et le travail en équipe
- Utilisation d'outils numériques et logiciels professionnels (CRM, gestion de stock, tableurs)
- Évaluations régulières (contrôles continus, rapports d'activité, examens blancs) pour mesurer les acquis et préparer les épreuves finales

Modalités d'évaluation :

- Evaluations en cours de formation:
- QCM
- Mises en situation
- Contrôles de connaissances
- Examens blancs
- Passage des épreuves du titre professionnel Secrétaire Assistant Médico-Social.

Personnes en situation d'handicap :

- Le CFA Marseille s'engage à favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques, matériels et organisationnels peuvent être mis en place en fonction des besoins spécifiques de chaque apprenant. Cela peut inclure des adaptations des supports de cours, un accompagnement individualisé, des aménagements d'examens ou encore un accès facilité aux locaux. Un référent handicap est à disposition pour accueillir, informer et accompagner les candidats tout au long de leur parcours, en lien avec les équipes pédagogiques et les structures partenaires.
- Veuillez contacter notre référent handicap, N'DIAYE Zakaria: zakariandiaye@cfa-marseille.com

La certification BTS Management Commercial Opérationnel

Taux d'obtention : En France, le taux d'obtention moyen du Titre Professionnel (TP) Conseiller de Vente est d'environ 78,9%, selon le bilan national du ministère du Travail pour l'année 2023 .

Possibilité de valider un ou des blocs de compétence :

Le TP Conseiller de Vente (RNCP37098) est structuré en deux blocs de compétences :

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

Il est possible de valider ces blocs individuellement. Chaque bloc validé est acquis définitivement, permettant une certification partielle avec la possibilité de compléter les blocs manquants ultérieurement.

Equivalences et passerelle :

- Équivalences : Le TP Conseiller de Vente est reconnu comme équivalent à certains baccalauréats professionnels, notamment:
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente, options A (Animation et gestion de l'espace commercial) et B (Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)
- Bac pro Technicien conseil vente en alimentation

Passerelles :

Des correspondances partielles existent avec d'autres certifications, telles que :

- RNCP13620BC01 – Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- RNCP13620BC02 – Vendre et conseiller le client en magasin francecompetences.fr+2isim.fr+2opusformation.eu+2

Ces passerelles facilitent l'évolution vers des postes ou formations complémentaires dans le domaine de la vente.

Poursuite d'études:

Après l'obtention du TP Conseiller de Vente, plusieurs options de poursuite d'études sont envisageables :

- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) : Formation axée sur la gestion d'unités commerciales.
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) : Centrée sur la relation client et la vente digitale.
- BTS Support à l'Action Managériale (SAM) : Orientée vers l'assistance managériale.
- BUT Commerce et Distribution ou BUT e-Commerce et Marketing Numérique : Formations universitaires approfondies en commerce.

Ces formations permettent d'approfondir les compétences acquises et d'élargir les perspectives professionnelles.

Débouchés professionnels :

Le TP Conseiller de Vente prépare à une insertion rapide dans le monde professionnel, avec des opportunités dans divers secteurs : frateformation.net+6campus-des-ecoles.fr+6irfa-formation.fr+6

Postes accessibles :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert ou technique
- Vendeur en magasin ou en atelier de découpe
- Magasinier vendeur

Secteurs d'activité :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Boutiques spécialisées
- Magasins de proximité
- Commerce de gros
- Le secteur de la vente offre de nombreuses opportunités d'emploi, avec une demande constante de professionnels qualifiés.

Quelques chiffres sur la formation

- Nombre de stagiaires maximum par session: 15
- Nombre de stagiaires ayant déjà passé l'examen: 3
- Taux de satisfaction: 80%
- Taux de réussite: 75%

Quelques informations chiffrées sur la formation:
[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formationformation=AUTRE_4\\$32401\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formationformation=AUTRE_4$32401$TH4-T)

Contact

- Mail: contact@cfa-marseille.com
- Téléphone: 04.83.43.88.82