

# TP Conseiller de Vente

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etre en capacité d'assurer les tâches liées au poste
- Acquérir et développer les connaissances requises pour valider le Titre Professionnel
- Accéder au marché du travail

## PRE REQUIS

- Maîtrise des savoirs de base
- Expérience Professionnelle ou stage en entreprise de minimum 15 jours
- Lettre de motivation et CV
- Lettre de motivation et CV

## MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Passation de tests : Evaluations des savoirs généraux et des compétences professionnelles
- Entretien de motivation
- Accord de financement de la formation

## CONTENU PEDAGOGIQUE

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- 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

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Alternance centre et entreprise
- Parcours modulaire individualisé
- Pédagogie active reconstituant l'univers de travail et le contexte de l'activité
- Mobilisation partielle de la formation à distance possible

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Evaluations continues en cours de formation
- Présentation au Titre Professionnel
- Enquête de satisfaction en fin de parcours

### DUREE TOTALE DE LA FORMATION

**1120 Heures (Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins)**

Durée moyenne :  
805 Heures en centre de formation  
315 Heures en entreprise

### DATES OU DELAI D'ACCES ET LIEUX DE LA FORMATION

**Session 2023** : du 01/01/2023 au 31/12/2027 (Nous contacter pour la Programme de formation)

#### Délai d'accès :

Le délai d'accès varie de 1 à 4 mois suivant le positionnement du bénéficiaire et la prise en charge de la formation

### CRITERES QUALITE

Nombre de bénéficiaires par an :  
30

Taux de réussite aux examens par an :  
95 %

Taux de satisfaction des stagiaires par an :  
95 %

Taux de rupture ou d'abandon par an :  
3 %

Taux d'insertion professionnelle par an :  
• A 3 mois : 80 %  
• A 6 mois : 95 %

### TARIF ET FINANCEMENT

**Prix de la prestation ou conditions tarifaires** : 8050,00€ Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires.

**Formacode** : 34502

**Eligible au CPF** : Oui - Code : 244143

## EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : BAC PRO Commerce (niveau 4)

Passerelles : TP Assistant Manager d'Unité Marchande (Niveau 5)

Suite de parcours possibles et Débouché : vendeur(se), vendeur(se) expert (e), vendeur(se)-conseil, vendeur(se) technique,...

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : OUI

## RECRUTEMENT

Informations collectives, tests de recrutements ou entretiens préalables :

tests de positionnement et entretien de motivation

## LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

INFREP LESPARRE MEDOC  
17 ave de Bordeaux  
33340 LESPARRE

INFREP BORDEAUX  
110 rue Achard  
33300 BORDEAUX

Formation centre  
du lundi au vendredi  
9H - 12H30 et 13H30 - 17H  
Stage en entreprise : 35h / par semaine

L'adresse de l'agence de l'INFREP Bordeaux :

110 rue Achard 33300 BORDEAUX

Responsable Formation : Nadia CHANSAVANG

Formateurs référents : Corinne SAUZEDE / Camille PROVAUX

Référents Handicap : Nadia CHANSAVANG/Séverine KARRI

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Présence d'un référent handicap personnalisé tout au long du parcours  
Mobilisation de dispositifs(s) en fonction des besoins  
Locaux adaptés