

**Titre professionnel**

# CONSEILLER DE VENTE

Devenez un expert de la vente conseil.  
Assurez la vente de produits et de services nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations.

Participez au merchandising et à l'animation du rayon et contribuez aux résultats de votre linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés.

**iA Digital School**

**DATE DE RENTRÉE  
4 SEPTEMBRE 2025**

**DEVENEZ :**

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur-conseil
- Vendeur en magasin
- Conseiller de vente
- Conseiller clientèle



## LIEU DE FORMATION

100% en ligne



## RYTHME PROPOSÉ

1 jour à l'iA Digital School (*distanciel*)  
4 jours en entreprise



## DURÉE DE LA FORMATION & TARIF

450h *Formation gratuite et sans frais d'inscription*



## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## POURSUITE D'ÉTUDES

Formation destinée à l'insertion professionnelle



## DIPLÔME PRÉPARÉ

Titre professionnel – TP  
« Conseiller de vente omnicanal » de niveau 4  
(Bac) *enregistré au RNCP sous le code 37098  
le 13/10/2022 dont l'organisme certificateur  
est le Ministère du travail*



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription sur notre site [www.intelligence-apprentie.fr](http://www.intelligence-apprentie.fr)
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA Digital School (*sous réserve de signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation*)



# Vous avez le profil ?

-  Sens de la relation client
-  Goût du challenge
-  Dynamisme
-  Travail d'équipe
-  Organisation
-  Adaptabilité

+ d'infos sur notre site :

[www.intelligence-apprentie.fr](http://www.intelligence-apprentie.fr)

## SUIVEZ UNE FORMATION :

- Onboarding (*apprendre à apprendre, concilier vie personnelle et vie professionnelle, gérer son stress, se donner les moyens de réussir...*)
- Culture de la vente
- Communication et communication commerciale
- Contribution à l'efficacité commerciale de l'unité marchande
- Amélioration de l'expérience client
- Parcours Soft Skills et Culture Digitale (*réussir sa prise de parole, concevoir un storytelling, gérer les situations difficiles à l'accueil, mieux gérer son temps, savoir déléguer, apprendre l'empathie, gérer l'organisation et le déroulement d'une réunion, gérer les conflits, prévenir les conflits, maîtriser le Media literacy, maîtriser le Digital literacy, adopter une démarche numérique responsable*).

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION DU TITRE :

- **Certification du titre** : validation des 2 certificats de compétences professionnels (CCP)
- **Modalités d'évaluation** : mise en situation professionnelle, entretien technique et évaluations en cours de formation
- Possibilité de valider individuellement les CCP lors d'une session d'examen

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

- **Présenter** les produits avec expertise
- **Vendre et conseiller** le client en magasin
- **Contribuer** à l'animation de l'espace de vente
- **Participer** à la gestion des flux marchands
- **Améliorer** l'expérience client dans un environnement omnicanal



 [contact@ia-formation.fr](mailto:contact@ia-formation.fr)

 02 72 56 84 99



Un cfa partenaire

 CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



Formation accessible aux personnes en situation de handicap



**Formation 100% en distanciel :**  
alternance de modules digitaux & classes virtuelles

**Modalités d'évaluation :**  
mise en situation pro, entretien technique et contrôle en cours de formation

