



MISE À JOUR : JANVIER 2026

TITRE PROFESSIONNEL DE CONSEILLER DE VENTE

PARCOURS FORMATION

Le conseiller ou la conseillère de vente, accueille, conseille et accompagne les clients dans leurs achats. Il ou elle participe à la mise en rayon, l'étiquetage, la gestion des stocks et l'approvisionnement du point de vente, dans un environnement omnicanal.

En lien direct avec les clients, le conseiller réalise les ventes, en assure le suivi et contribue à leur fidélisation. Dans les grandes enseignes, il peut aussi collaborer avec les services marketing et administration des ventes pour personnaliser l'expérience client et suivre les commandes.

Grâce à une démarche commerciale, il valorise les produits et l'image de l'enseigne.



DÉBUT DE LA FORMATION



- Rentrée : Septembre 2026

PUBLIC VISÉ

- Apprenti : Etre âgé entre 16 ans et 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap, sportif de haut niveau ou être en création d'entreprise)
- Salarié.
- Demandeur d'emploi.
- Personne en reconversion professionnelle.
- Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours en appui avec le référent handicap.

LIEU



- MFR-CFA du Blayais, 70 impasse du Merle, 33390 SAINT - MARTIN - LACAUSSE
- Entreprise(s) d'alternance dans le secteur professionnel sans limite géographique

PRÉ-REQUIS

- Etre âgé de 16 ans minimum à l'inscription.
- Maîtriser les savoirs de base (lecture, écriture, calculer).
- Pas de diplôme requis.
- Pas de limite d'âge.
- Jeunes de 16 ans ayant quitté une seconde générale / pro ou CAP.

DURÉE



- 25 semaines en entreprises soit 875 heures
- 1 jour / semaine + 6 semaines complètes en MFR-CFA soit 9 mois de formation

DÉLAIS D'ACCÈS

- Admissibilité à l'issue de l'entretien individuel le planning est remis lors du RDV individuel.
- Le planning est remis lors du RDV individuel.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- ✓ Maîtriser les compétences professionnelles et transversales suivantes
- ✓ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ✓ Participer à la gestion des flux marchands
- ✓ Contribuer au merchandising
- ✓ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- ✓ Communiquer
- ✓ Adopter un comportement orienté vers l'autre
- ✓ Mobiliser les environnements numériques

CONTENU DE LA FORMATION

CCP 1 : Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

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

CCP 2 : Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- 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



SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Petites et grandes enseignes
- Boutiques, boutiques spécialisées
- Magasins de proximité, boulangerie, parfumerie
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros
- Tous commerces...

TYPES D'EMPLOIS

➤ Il s'agit de tous secteurs d'activités commerciales qui requièrent la présence d'un conseiller clientèle,

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

ÉVALUATION

Pour valider le Titre Professionnel Conseiller de Vente, le candidat doit réussir deux épreuves correspondant aux deux CCP (Certificats de Compétences Professionnelles). Ces épreuves se déroulent lors d'une session finale en juin, devant un jury composé de professionnels du métier. L'évaluation repose principalement sur la maîtrise des gestes professionnels, à travers des mises en situation, des entretiens techniques, des questionnements sur des productions et un entretien final. Si une seule des deux épreuves est validée, le candidat dispose de 5 ans pour compléter le second CCP et obtenir le titre complet. Le référentiel d'évaluation est accessible sur le site : banque.di.afpa.fr

Niveau de sortie : Niveau 4

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Si vous avez la volonté de poursuivre vos études après le Titre Pro Conseiller de Vente, le plus courant est :

After

BTS :

- NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- MCO (Management Commercial Opérationnel)
- TC / BTSA TC (Technico-Commercial)
- Gestion de la PME
- Assistant Manager

Exemples métiers (Code ROME) :

- D1211 – Vente en articles de sport et loisirs
- D1214 – Vente en habillement et accessoires
- D1209 – Vente de végétaux
- D1210 – Vente en animalerie
- D1212 – Vente en décoration et équipement du foyer

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La MFR est dotée des équipements suivants :

- Salles de cours équipées de tableau blanc interactif,
- Vidéoprojecteur interactif
- Salles informatiques équipées
- Classes mobiles
- Plateau technique pour les travaux pratiques
- Laboratoire de physique chimie
- Gymnase
- Caisse



Chaque séquence pédagogique s'appuie sur des cours magistraux, jeux de rôle, conduite de projets, semaine thématique, des visites pédagogiques, interventions. Les entreprises supports de formation sont visitées par le formateur qui accompagne l'apprenant. La formation associe solidement l'établissement employeur à la construction des compétences professionnelles de chaque apprenant. Suivi personnalisé en entreprise et centre de formation.

LES + DE LA MFR DU BLAYAIS

- Livret d'accompagnement individualisé de l'apprenant, suivi et accompagnement individualisé, examens blancs pour se préparer à l'examen
- Projets divers tout au long de la formation

Accompagnement pédagogique :

- Visite en entreprise par le responsable de classe.
- Hébergement et restauration possibles à la MFR.
- Accompagnement à la recherche du financement de la formation.
- Mise en œuvre de la pédagogie de l'alternance par une équipe confirmée.

Module complémentaire PIX : 50€

Oral professionnel Anglais

VALIDATION DE LA FORMATION

Le Titre Professionnel Conseiller de Vente (niveau 4) est équivalent d'un niveau au Bac et permet une poursuite d'études ou une insertion professionnelle. Ce titre, délivré par le ministère du Travail, atteste de compétences reconnues pour exercer un métier qualifié. (Article R338-1 et suivants du Code de l'Éducation).

MODALITÉS D'ACCÈS

- Prendre RDV avec la directrice ou un référent de l'équipe pédagogique (une réponse est donnée directement après l'entretien et la vérification de la situation de l'apprenant).
- Retirer et déposer le dossier d'inscription.
- Avoir un financement.

HÉBERGEMENT / RESTAURATION

- **Accueil en internat (pension complète) :**
Coût nuitée : 19,5 € - coût repas : 7 €
- **Accueil en 1/2 pension* :** 7 € par repas

*Apprenti du Secteur privé : aide de l'OPCO à déduire soit 3 euros par repas et 6 euros par nuit (en apprentissage). Aide versée directement au CFA qui assure la déduction sur la facture.

RESPONSABLES DE LA FILIÈRE

Mélinda SEGUIN (diplôme niveau 6 : Licence Sciences Humaines et Sociales) :

melinda.seguin@mfr.asso.fr / 05.57.42.65.15

CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT ET RELATIONS ENTREPRISES / RÉFÉRENT HANDICAP

Céline STEINDORF : celine.steindorf@mfr.asso.fr

RÉFÉRENT QUALITÉ :

Mélinda SEGUIN : melinda.seguin@mfr.asso.fr

FINANCEMENT

- **Demandeur d'emploi** : Compte Personnel de Formation (CPF), Aides individuelles (France Travail, Conseil Régional...), Contrat de sécurisation Professionnelle (CSP), CPF de transition professionnelle, POEI.
- **Salarié** : Compte Personnel de Formation (CPF), Pro A, CPF de transition professionnelle, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

- **Cout** : 6390€ (parcours entreprise)
- **Code diplôme** : 46T31203

- **CPF**



MONITEURS, ANIMATEURS ET INTERVENANTS

Cette formation est assurée par une équipe pédagogique permanente, dynamique et motivée, composée de formateurs certifiés à la dispense de la conduite des formations en alternance. Co-construction et évolution des compétences professionnelles à acquérir grâce à un travail de co-pilotage avec les professionnels rattachés à la formation.



MFR-CFA DU BLAYAIS

70 Impasse du Merle,
33390 Saint-Martin Lacaussade
05 57 42 65 15

ACCÈS

A10/RN 137
Bac Blaye- Lamarque
Bus TransGironde 430, 431
Navette gratuite pour les
internes le vendredi et le lundi
Blaye-MFR
Parking



Établissement d'enseignement agricole privé sous contrat avec le ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire.

☎ 05 57 42 65 15

✉ mfr.blaye@mfr.asso.fr

📍 70 Impasse du Merle, 33390 Saint-Martin-Lacaussade 🌐 www.mfrblaye.fr