

# TITRE CONSEILLER DE VENTE EN DISTANCIEL (MEURTHE-ET-MOSELLE)

DIPLÔME NIVEAU 4

Diplôme inscrit au RNCP 37098 par arrêté du 28/09/2022 JO du 13/10/2022



- DURÉE** : 364 h
- SITES** : Laxou et Lunéville et Nancy Austrasie
- TARIFS** : Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

## PRÉREQUIS

Niveau Brevet des collèges

## OBJECTIFS

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.



## PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : [pedagogie-nancy.ymag.cloud/index.php/preinscription/](https://pedagogie-nancy.ymag.cloud/index.php/preinscription/)
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

### ET APRÈS... ?

#### Métiers possibles

Vendeur  
Conseil, Conseiller de Vente, Vendeur spécialisé, Commercial Employé de commerce, Employé commercial

#### Poursuites d'études

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Listes non exhaustives.

### EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

Accueillir les clients et transmettre les informations en utilisant les supports adéquats, Administrer les ventes, de la commande au suivi du règlement



# PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

## 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

## 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

## NOTRE MODULE EXCLUSIF "CCI FORMATION EESC"

- Module approfondi sur les techniques d'encaissement et de contrôle
- Utilisation de lunettes virtuelles pour la formation technique
- Formation à l'entretien de vente en magasin pédagogique

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Evaluation en cours de formation - Evaluation finale : Epreuves du Titre professionnel - Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s) - Il est possible de valider un / ou des blocs de compétences



# 95%

Taux de réussite au diplôme

*Notes*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### VOS CONTACTS

**Site de LAXOU**

03 83 95 36 00  
contact@eesc.fr

**Site de NANCY**

03 83 95 36 00  
contact@eesc.fr

**Site de BLÉNOD**

03 83 87 88 80  
blenod@eesc.fr

**Site de LUNÉVILLE**

03 83 85 54 05  
luneville@eesc.fr

**Site de  
MONT-SAINT-MARTIN**

03 82 24 03 80  
longwy@eesc.fr

**Site de JŒUF**

03 83 95 36 09  
jœuf@eesc.fr



# Erasmus+

