

# Présentation détaillée du Titre Professionnel Conseiller de Vente

## 1. REFERENCES DU DIPLOME

---

Autorité responsable de la Certification : Le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Le Titre Professionnel de Conseiller De Vente (CDV) est inscrit au RNCP de niveau 4 (arrêté du 28/09/2022, publié au JO le 13/10/2022). Code RNCP : 37098 / Code NSF : 312m : Commerce, vente / Code ROME D1209 / D1214 / D1211 / D1212 / D1210 / Code CERTIF INFO : 114207 / Code du diplôme : **46T31203** / Domaine de formation : 34502 : Vente spécialisée / Groupe Formation Emploi (GFE) : Q : Commerce / Eligible au CPF.

## 2. DESCRIPTIF DU METIER VISE

---

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

## 3. PERSPECTIVES D'EMPLOI

---

Le titulaire du Titre professionnel CDV peut exercer son activité professionnelle au sein de :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires
- Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Magasins de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros

Le titulaire du Titre CDV peut exercer les métiers suivants :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe

- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

## 4. OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

Le titulaire du Titre CDV est un professionnel apte à réaliser les missions suivantes :

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

## 5. LIEU DE LA FORMATION

---

**Strasbourg** : 26, rue des magasins 67000 STRASBOURG

03 67 10 04 50 - [strasbourg@i2co.fr](mailto:strasbourg@i2co.fr)

**Bordeaux** : 7, allées de Chartres 33000 BORDEAUX

05 35 54 99 94 - [bordeaux@i2co.fr](mailto:bordeaux@i2co.fr)

**PARIS** : 22, Villa de Lourcine, 75014 PARIS

01 42 87 83 42- [paris@i2co.fr](mailto:paris@i2co.fr)

**Senones** : 7 Rue de la République, 88210 SENONES

03 29 51 19 79- [senones@i2co.fr](mailto:senones@i2co.fr)

## 4. EQUIVALENCES ET PASSERELLES

---

Inexistantes pour cette formation.

## 5. PROGRAMME DE FORMATION

---

**CCP\* 1 : CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE 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

## CCP2 : AMELIORER L'EXPERIENCE 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

### COMPETENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI :

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

### \* Certificat de compétences professionnelles

## 6. VALIDATION DU DIPLOME

---

Le Titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le Titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles.

Epreuve	Type d'épreuve	Durée de l'épreuve
MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE	Pratique	02 h 00 min
ENTRETIEN TECHNIQUE	Orale et pratique	00 h 30 min
QUESTIONNEMENT A PARTIR DE PRODUCTION(S)	Orale	01 h 10 min
ENTRETIEN FINAL	Orale	00 h 15 min

La validation du Titre prend également appui sur les résultats des évaluations en cours de formation, du dossier professionnel du candidat et d'un diaporama et des fiches produit élaboré par le candidat.

## 7. VALEURS DE L'INSTITUT DE COMMERCE

---

L'Institut de Commerce a pour objectif de former des professionnels du secteur de la vente et du commerce dans un esprit de responsabilité et d'excellence. Pour ce faire, nous nous engageons à non seulement préparer les apprenants aux examens pour l'obtention du diplôme, mais également à la mise en place de savoir être nécessaires à la formation de professionnels accomplis.

## 8. ACCUEIL ET ACCES DES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

---

Tous nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour plus d'informations sur l'accueil des publics en situation de handicap, n'hésitez pas à contacter le référent handicap de chaque centre ou faire un mail à : **handicap@i2co.fr**

## 9. POURSUITE D'ETUDES

---

Le titulaire du Titre CDV peut accéder aux formations ci-dessous :

- BTS Commercial Management et Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients (NDRC)

## 10. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

---

### Public visé

- Tout public souhaitant exercer le domaine de la vente et du commerce
- Demandeur d'emploi / Salarié / Etudiant

### Aptitudes

- Qualité relationnelle et d'écoute
- Aimer la relation clientèle
- Avoir le sens de l'accueil

### Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

### Durée

- 12 mois de formation
- 400 heures de cours
- Rentrée possible toute l'année

### Tarif de la formation

- En alternance, le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'employeur.
- En financement personnel, les frais de scolarité s'élèvent à 5000 € + 500€ de droits d'inscription.

### Accessibilité

- Formation en présentiel accessible par alternance ou initial

- Rythme d’alternance : 1 jour de cours / 4 jours en entreprise par semaine
- Délai d’accès à la formation : de 1 semaine à 2 mois après l’admission de la candidature.

## 11. PROFIL DES FORMATEURS

---

Les formateurs sont des professionnels du secteur du commerce et de la vente. Chaque formateur bénéficie d’une expérience pédagogique et/ou professionnelle significative. L’ensemble des formateurs respectent l’éthique et la relation auprès des stagiaires en formation ainsi que la charte pédagogique de l’Institut de Commerce.

Il s’engage à assurer un suivi pédagogique individualisé des apprenants. Il bénéficiera pour cela de l’appui du responsable pédagogique ou du responsable de filière ainsi qu’un suivi lors de ses périodes de formation en milieu professionnel.

Chaque enseignant(e) est recruté pour ses compétences professionnelles mais également en raison de sa personnalité. Il/Elle doit être impliqué(e), passionné(e), et bénéficier de qualités relationnelles afin de faciliter le travail en équipe et favoriser les savoirs et compétences transversales.

## 12. PROCESSUS D’INSCRIPTION

---

- Dossier de candidature.
- Test de positionnement : permet de vérifier la qualité de l’expression écrite, le niveau de connaissances et les capacités d’analyse.
- Entretien de motivation : permet de vérifier la cohérence entre les expériences, le projet professionnel et le choix de cette formation

## 13. MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

Les salles de formations sont adaptées au programme et sont équipés du matériel suivant : Rétroprojecteur ; Ordinateurs portables ; Paper-Board ; Connexion wifi ; Tableaux ; Tables et Chaises ; Cahier de liaison ; Supports théoriques papier et numérique ; Etc. Chaque campus dispose de salle de réunion, toilettes, espace étudiant / cafeteria, tableau d’affichage ainsi qu’un accueil téléphonique et physique permanent (consulter les horaires d’ouverture). Liste non exhaustive.

## 14. INDICATEURS DE RESULTATS

---

Indicateurs 2026	Paris	Strasbourg	Bordeaux
<b>Taux de réussite</b> (Sur les bénéficiaires présents à tous les examens)	-	-	-
Taux d’interruption/d’abandon en cours de formation	-	-	-

Taux de rupture de contrat d'apprentissage	-	-	-
Taux de poursuite d'études	-	-	-
Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	-	-	-
Note globale de satisfaction des bénéficiaires sur 20	-	-	-

Effectif moyen par session : 25 bénéficiaires.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site suivant :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>