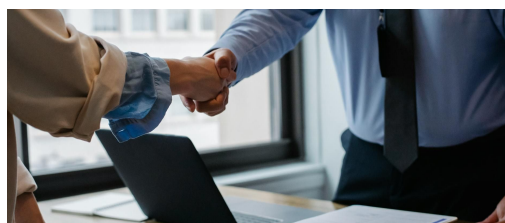




En 2025,
**93,75% de réussite
sur 100% de
présentation**

Le TP CV

Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente (RNCP 37098)



Objectif par module de formation

La modularisation du parcours CV (Titre Professionnel de niveau 4 - Bac) vous prépare à la qualification totale ou partielle des certificats de compétences professionnelles selon votre projet :

- AT 1 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- AT 2 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Moyens et Outils pédagogiques

Face à face pédagogique et/ou informatisée en centre de formation

Évaluations écrites et orales tout au long de la formation et mise en situation d'un titre blanc

Vidéo projecteur, support pédagogique didacticiel, plateforme numérique interne...

Acquisition de compétences techniques en milieu professionnel

Pré-requis

Aucun
Bon niveau en français et mathématiques

Stage en entreprise

L'immersion en entreprise, vous permet d'acquérir les aptitudes professionnelles liées au métier. Cette période d'une durée de 280h peut être organisée sur 8 semaines consécutives ou en alternance 2 fois 4 semaines jours par semaine

Conditions d'admission

- Étude du projet professionnel
- Participation à une information collective
- Tests d'entrée
- Entretien de candidature
- Examen du dossier par une commission de validation
- Délais d'admission de 5 à 20 jours avant l'entrée en formation

10/10/2025 - APA

« Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de : l'Union Européenne. L'Europe s'engage en Région Centre- Val de Loire avec le fonds Social Européen-L'État dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences »

Organisation de la formation

Durée : 618h de cours et 280 h de stage en milieu professionnel

Dates : du 16/02/2026 au 17/09/2026

Modalités de validation du titre

Épreuve de mise en situation professionnelle : 2 h

Entretien technique : 30 min

Questionnement à partir de production : 1h10

Entretien final : 15 min

La validation du TP Conseiller de vente (RNCP 37098) sera délivrée par le le Ministère du travail du plein d'emploi et de l'insertion (agrément enregistré le 30/05/2024- échéance 25/01/2028)

Accessibilité particulière

Des dispositions en matière d'accessibilité au bâtiment et à la formation sont mises en œuvre selon la réglementation et les normes pour les personnes à mobilité réduite et en situation de handicap (moyens humains et matériels adaptés)

Débouchés professionnels

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur

Taux d'insertion global en emploi : 77%

Taux d'insertion dans le métier visé : 64%

Source France Compétences

Poursuites d'études

BTS Manager Commercial Opérationnel

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

TP Manager d'Unité marchande

Bachelor Responsable d'activité

Bachelor Commerce marketing

Financement

Différents financements possibles :

Conseil Régional du Centre Val de Loire, France

Travail, OPCO, Transitions Pro, CPF

Tarifs selon devis : nous consulter

Lieu de la formation

Blois

Les +

Une équipe pédagogique à l'écoute des apprenants, assure :

- un accompagnement personnalisé pour lever les
- freins et permettre le bien être en formation
- des conseils et une orientation de l'apprenant
- selon ses problématiques
- un tutorat individualisé pour favoriser la réussite de tous

Des rencontres régulières avec des intervenants professionnels (entretiens, tables-rondes, visites d'entreprises, stages) rendent possible l'échange de pratiques

Une coopération entre les partenaires professionnels, les acteurs territoriaux et les entreprises du secteur favorise l'accès à la formation et à l'emploi. Une prise en compte des retours stagiaires pendant et après la formation contribue à l'évolution du centre de formation

Dates des journées Portes Ouvertes

- 30-31/01/2026
- 21/03/2026
- 29/05/2026

Programmation des informations collectives

Dates	Horaires
30/10/2025	09h00
12/11/2025	09h00
26/11/2025	09h00
09/12/2025	13h30
16/12/2025	09h00
06/01/2026	13h30
13/01/2026	13h30
20/01/2026	13h30

Le TP CV

Titre Professionnel Conseiller(ère) de Vente (RNCP 37098)

Programme de formation

AT1 - 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

AT2 - 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

Passerelles et correspondances

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :
RNCP13620 - TP - Vendeur(se)-conseil en magasin : RNCP13620BC01 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente - RNCP13620BC02 - Vendre et conseiller le client en magasin

Les + :

La sensibilisation aux principes de développement durable dans le secteur professionnel visé
Des ateliers techniques de recherche d'emploi (TRE) et de communication
Une formation articulée autour des apprentissages théoriques, des périodes en immersion professionnelle
Un suivi et un accompagnement du stagiaire dans l'élaboration de son dossier professionnel