

14 MOIS

# CONSEILLER DE VENTE

INSTITUT  
**F2i**

EN ALTERNANCE

TITRE PROFESSIONNEL  
(NIVEAU 4)\*

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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.

La formation couvre l'ensemble des activités du conseiller de vente : de la gestion des flux marchands à l'animation commerciale, en passant par la maîtrise des techniques de vente et la relation client. Les apprenants acquièrent une vision complète du commerce omnicanal, intégrant les enjeux digitaux et les nouvelles attentes consommateurs.

Grâce à une pédagogie tournée vers la pratique professionnelle, les étudiants développent leur expertise produit, leurs techniques de vente et leur capacité à créer une expérience client différenciante. Cette formation ouvre de nombreuses perspectives d'évolution dans les secteurs de la distribution et du commerce.

## RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

[contact-pole-btslicence@ief2i.fr](mailto:contact-pole-btslicence@ief2i.fr)

\*La formation prépare au passage du titre professionnel de « Conseiller de vente » de Niveau 4, inscrit au RNCP par France Compétences et publié au Journal Officiel du 25/11/2022 sous le code RNCP37098, code NSF 312m. Titre professionnel sous l'autorité et délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Date d'échéance de l'enregistrement: 25/01/2028.



## CAMPUS

- Vincennes Vignerons
- Vincennes Louis Lumière

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

4 Jours en entreprise  
1 Jour en formation

## POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage  
ou de professionnalisation

## PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

## TARIFS

Nos tarifs et modes de financement  
sont consultables sur : [le site](#)

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

## PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un niveau 3 (CAP, BEP,...) ou équivalent

*Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.*

- Le plus: Goût des chiffres, aisance relationnelle, intérêt pour la vente et le commerce...

## POURUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)



## RÉFÉRENT MOBILITÉ

Allan Prevost Karsenty, Référent mobilité

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)

## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal.
- Assurer 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.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.
- Participer 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.

### INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[\*Indicateurs-de-performance\*](#)

\*La formation prépare au passage du titre professionnel de « Conseiller de vente » de Niveau 4, inscrit au RNCP par France Compétences et publié au Journal Officiel du 25/11/2022 sous le code RNCP37098, code NSF 312m. Titre professionnel sous l'autorité et délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Date d'échéance de l'enregistrement: 25/01/2028.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### 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

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

## BLOCS DE COMPÉTENCES

### BLOC 1 : CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

### BLOC 2 : AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

#### Les <sup>“+”</sup> de la formation

Formation en  
environnement commercial  
omnicanal intégrant  
les enjeux digitaux

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Sessions en présentiel et/ou à distance
- Cas pratiques et mises en situation professionnelles
- Accompagnement personnalisé
- Entretiens de suivi réguliers
- Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

\*La formation prépare au passage du titre professionnel de « Conseiller de vente » de Niveau 4, inscrit au RNCP par France Compétences et publié au Journal Officiel du 25/11/2022 sous le code RNCP37098, code NSF 312m. Titre professionnel sous l'autorité et délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion. Date d'échéance de l'enregistrement: 25/01/2028.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

INSTITUT  
**F2i**

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min

En amont de la session d'examen, le candidat choisit un univers parmi trois :

- vente en alimentation
- vente en équipement de la personne
- vente en équipement de la maison

Avant la mise en situation, le candidat tire au sort un sujet en lien avec l'univers choisi. Le jury ou le responsable de session donne au candidat le dossier avec les documents relatifs au sujet. La mise en situation comporte cinq parties :

- Pendant 60 min, le candidat prend connaissance du sujet, des consignes, des documents nécessaires et des maquettes à compléter, relatives : au traitement de la réception de marchandises et à la préparation d'une opération promotionnelle. Il prend connaissance des informations nécessaires pour réaliser une action de relation client.
- Pendant 15 min, le candidat commente des documents de réception et échange avec le jury.
- Pendant 15 min, le candidat commente des documents de l'opération promotionnelle et échange avec le jury sur la préparation et la présentation des produits.

**Entretien technique : 00 h 30 min**

L'entretien technique se déroule à l'issue de la mise en situation. Le jury donne au candidat un tableau de bord en lien avec le sujet de la mise en situation. Pendant 15 min, le candidat en prend connaissance, le renseigne à partir de données fournies, l'analyse et prépare un plan d'actions. Pendant 15 min, le jury questionne le candidat au sujet de son analyse des données du tableau de bord.

### Questionnement à partir de production(s) : 01 h 10 min

Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'examen, le candidat conçoit : un diaporama et douze fiches « produit ». Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Pendant 10 minutes, le jury questionne le candidat sur une des fiches « produit ».

### Entretien final : 00 h 15 min

Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.

**Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03 h 55 min**

## DÉBOUCHÉS

CONSEILLER CLIENTÈLE

VENDEUR EXPERT

VENDEUR CONSEIL

VENDEUR TECHNIQUE

VENDEUR EN ATELIER DE DÉCOUPE

VENDEUR MAGASIN

MAGASINIER VENDEUR

### Les "+" de la formation

Approche pratique  
avec mises en situation  
professionnelles réelles

Mise à jour du document le 18/05/2026

**TITRE PROFESSIONNEL (NIVEAU 4)\***



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

Contact : 01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)