



Mise à jour du 3 décembre 2023

# TP Conseiller de Vente

## Formation en apprentissage

L'apprentissage de demain existe déjà au sein de XB ACADEMY  
Tu n'as pas trouvé ton apprentissage ? On à l'école... manque plus qu'toi !

Dans le CFA de la marque XB Academy, Viens nous rejoindre pour réaliser un Titre Professionnel  
CONSEILLER DE VENTE (niveau BAC) en contrat d'apprentissage

XB ACADEMY te permet de réaliser une formation 100% à distance tout en maximisant tes compétences sur  
le terrain.

Motivation et enthousiasme seront les clés de ta réussite.

REJOINS-NOUS ET VIENS PARTAGER NOS VALEURS : PASSION. RESPECT. ESPRIT D'EQUIPE. FIDELITE



Pour postuler : [recrutement@xbacademy.fr](mailto:recrutement@xbacademy.fr)

Contact : [administratif@xbacademy.fr](mailto:administratif@xbacademy.fr)

**Public** : Jeune âgé de 16 à 29 ans révolus ❶

❶ Hors situation de handicap ou sportif de haut niveau

**Prérequis** :

- Titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 3 (CAP, BEP)
- Niveau seconde ou première
- Ou expérience professionnelle de plus d'un an

**Modalités et délai d'accès** :

- Entretien d'orientation, test de profil et de motivation, dossier de candidature
- Signature du contrat d'apprentissage avec l'un des magasins Chausssea partenaires
- Inscription :
- Si l'apprenti est recruté entre le 1<sup>er</sup> juillet et le 8 septembre : fin des contrats au 15 septembre N+1 (passage des examens sur les 15 premiers jours de septembre)
- Période de recrutement du 8 septembre au 21 septembre : fin des contrats au 15 septembre N+1 (planning adapté par rapport au cours manqué en septembre)
- Période du 1<sup>er</sup> octobre au 20 décembre : fin des contrats au 31 décembre N+1 (passage des exams sur la première quinzaine de décembre)
- Période de recrutement du 1<sup>er</sup> janvier au 20 mars : fin des contrats au 31 mars N+1 (passage des exams sur les 15 derniers jours de mars)
- Période de recrutement du 1<sup>er</sup> avril au 20 juin : fin des contrats au 30 juin N+1 (passage des exams les 15 derniers jours de juin).

Le dossier sera constitué dans les 15 jours après le recrutement

**Durée** : 1607 heures en alternance ❶

❶ Cette durée intègre les périodes en entreprise dont congés légaux et la formation théorique en ligne chaque semaine d'une durée totale de 406 heures.

**Tarif** : La formation des apprentis est gratuite et rémunérée selon les articles D. 6222-26 à D6222-33 du code du travail.

Pour le public en formation initiale, cette formation est proposée à partir de 3000€

### Objectifs opérationnels – Blocs de compétences

**BC1** : A l'issue de la formation, l'apprenti(e) sera capable de contribuer à l'efficacité d'une unité marchande dans un environnement omnicanal :

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

**BC2** : A l'issue de la formation, l'apprenti(e) sera capable d'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 des ventes
- ✓ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client



## Méthodes mobilisées

La formation théorique se déroule 100% en ligne, sur une plateforme d'apprentissage pour les activités de groupe et les cours en live.

Les contenus sont au format vidéo, à regarder en séquences courtes et facilement assimilables, avec de nombreux exemples et mises en application, et une synthèse pour récapituler les éléments clés.

Les cours sont illustrés par des études de cas concrets pour mettre en application ce que vous venez de voir. Un tiers de la pédagogie est en mode projets.

Vous bénéficiez également de fiches de révisions, qui vous accompagnent tout au long de votre cursus, à votre rythme.

Au-delà des heures de formations prévues, vous pouvez vous connecter de façon illimitée et à tout moment dans le cadre du complément de la formation.

## Accompagnement

Vous bénéficiez d'un coach pédagogique dédié, du début à la fin de votre année, et des référents disponibles (coache, responsable pédagogique, représentant des étudiants). Et vous allez avoir une vraie vie de promo avec les autres élèves, des rencontres, des cours en live qui vont faciliter les interactions entre les apprenants.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

## Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives : exposés, dossiers, QCM, étude de cas, challenges, examens
- Evaluation en Cours de Formation (ECF) prévues par le référentiel
- Evaluation finale par un jury de professionnel agréé par la DREETS sur la base des éléments suivants :
  - Les résultats aux ECF
  - Le Dossier Professionnel (DP)
  - Une mise en situation professionnelle
  - Un entretien avec le jury

En cas de validation par le jury, obtention du Titre Professionnel Conseiller de vente (Niveau 4) du Ministère du Travail qui délivre le parchemin

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 peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

## Documents remis en fin de formation

Certificat de Réalisation



**Equivalences, passerelles, suites de parcours, débouchés pour le titre VCM :**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>



# Programme de la formation

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne

Sprint 1 : Les produits et services au centre de la veille

Sprint 2 : Les 4 types de veille informationnelle

Sprint 3 : La méthodologie de traitement d'une veille informationnelle

Sprint 4 : Présenter l'offre commerciale en mettant en valeur les opérations promotionnelles et les nouveaux produits

Sprint 5 : Assurer l'animation de l'espace de vente

Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente

Participer à la gestion des flux marchandises

Sprint 6 : les circuits d'approvisionnement et les principes d'implantation

Sprint 7 : L'agencement de l'espace de vente

Sprint 8 : Les fondamentaux de la vente

Sprint 9 : Les techniques de vente

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin

Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin

Sprint 10 : L'acte de vente en magasin

Sprint 11 : L'expérience client en magasin : les enjeux

Sprint 12 : Fidéliser le client en magasin

Sprint 13 : Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

Sprint 14 : La réalisation d'une journée de vente

Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Sprint 15 : La posture de service, la communication orientée client

Sprint 16 : La connaissance et la maîtrise de l'offre avec ses techniques relationnelles dans une posture de service

Sprint 17 : Les étapes de la relation client dans une démarche de vente



## Compétences transversales de l'emploi

**Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)**

Sprint 1 : L'environnement général de la communication

Sprint 2 : La communication commerciale

Sprint 3 : La communication non-marchande des entreprises

Sprint 1 : La posture de service/la communication orientée client

Sprint 2 : La connaissance et la maîtrise de l'offre avec ses techniques relationnelles dans une posture de service

Sprint 3 : Les étapes de la relation client dans une démarche de vente

**Mobiliser un comportement orienté et une posture de service**

## Accessibilité

Chaque apprenant est accompagné grâce une pédagogie de qualité et de proximité.

A ce titre, nos formations sont conçues pour que chaque apprenant en situation de handicap puisse pleinement en bénéficier, et pour prévenir les difficultés relationnelles, organisationnelles ou matérielles qui pourraient être rencontrées.

Dans le cadre de l'analyse des besoins des apprenants et du recueil des attentes, nous demandons aux apprenants qui auraient des besoins spécifiques de nous le signaler afin que nous puissions envisager les mesures nécessaires avec eux.



Contact Référent Handicap :

[anne-sophie.ritt@chausea.fr](mailto:anne-sophie.ritt@chausea.fr)

Contact Référent pédagogique :

[administratif@xbacademy.fr](mailto:administratif@xbacademy.fr)

### Indicateurs de résultats de la formation ❶ :

❶ Le CFA étant nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignés à l'issue de la première promotion d'apprenti(e)s

- ✓ Taux d'obtention du titre professionnel
- ✓ Taux de poursuite d'étude
- ✓ Taux d'interruption en cours de formation
- ✓ Taux d'insertion professionnelle
- ✓ Valeur ajoutée de l'établissement ❷

❷ Comparaison du taux d'emploi des apprentis sortants du CFA aux taux d'emploi d'établissements similaires

- ✓ Taux de rupture des contrats

### Moyens mis à disposition par XB ACADEMY

**Moyens humains :**

Formateur interne expérimenté dans le métier.  
Accompagnement du maître d'apprentissage pour l'encadrement des périodes en magasin

**Moyens techniques :**

- Plateforme LMS
- Code d'accès individuel
- Ordinateur fourni
- Plateau technique de certification ❶

❶ Le plateau technique de certification fait l'objet d'une convention de partenariat avec un organisme agréé.