

CONSEILLERS VENTE

DIPLÔME
NIVEAU
BAC

RNCP 37098 | CODE DIPLÔME : 46T31203

SUF

STAND UP Formation

Version 3 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



**SUR 12 MOIS
SOIT 420 HEURES**

1 jour de formation par semaine (7 heures)

Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise

1 semaine de révisions avant l'examen

1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final



ST DENIS

CAMPUS
SUF



ST GILLES



ST PIERRE

PRÉ REQUIS

- Etre titulaire d'un niveau CAP / BEP ou équivalent
- Maîtrise du français écrit et oral

COÛT DE LA FORMATION

- Prise en charge intégrale par les OPCOS
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.

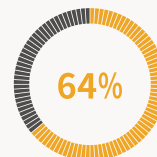
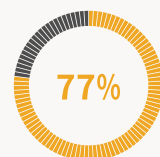
PLANNING



- Cf Planning de formation
 - Entrées/sorties permanentes
- Rapprochez-vous du référent pédagogique

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller.e clientèle
- Vendeur.se expert.e
- Vendeur.se conseil
- Vendeur.se en magasin



POURSUITE D'ÉTUDES



- Possibilité de continuer les études vers un TP niveau Bac +2 de type MEM
- Passerelle possible entre les formations
- Pas d'équivalence pour ce titre

PÉDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Distanciel synchrone/asynchrone (ponctuel)
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels

INSCRIPTION
EN LIGNE



secretariat@formation-suf.com

0262 715 700

974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !



CONSEILLERS VENTE


DIPLOME
NIVEAU
BAC

RNCP 37098 | CODE DIPLOME : 46T31203

SUF

STAND UP Formation

Version 3 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement
Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation
Analyse des informations obtenues
Remise d'une attestation de fin de formation



MODALITÉS D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury
habilité par la DEETS - Possibilité de valider le
titre en entier ou par compétence

PROGRAMME

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

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

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe Stand Up Formation s'engage à
mettre à votre disposition des
formateurs.trices ayant des compétences
reconnues dans leurs domaines
d'interventions.



Cette formation dispensée est
accessible aux personnes en situation
de handicap.

Lors de l'inscription à nos formations,
nous étudions avec le candidat en
situation de handicap et à travers un
questionnaire les actions que nous
pouvons mettre en place pour favoriser
son apprentissage.



Référent Pédagogique :

johan@formation-suf.com



Référent Handicap :

dirco@formation-suf.com



INSCRIPTION
EN LIGNE



secretariat@formation-suf.com

0262 715 700

974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

