



DURÉE / DATES

455 heures / 1 an

Du 20/07/2026 au 19/07/2027

Rythme : 3 semaines en
entreprise et

1 semaine par mois en Formation



PUBLIC

Contrat d'apprentissage, contrat
professionnalisation, dispositif
Pro-A



PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme au minimum
de niveau 3 (CAP & BEP).

CERTIFICATION

Titre professionnel délivré par le
ministère du travail du plein emploi
et de l'insertion, enregistré le
25/11/2022

Code RNCP : 37098



**MODALITÉ ET
DÉLAI D'ACCÈS**

voir sur notre site internet :
www.equinox-guyane.com



FINANCEMENT

Financement Entreprise/OPCO
(Alternance).
Nous contacter pour tout autre
type de financement
(CPF-France Travail...).



TARIF

Coût parcours fixé par France
Compétences

CONTACTS

Cayenne

0594 28 22 35

St Laurent du Maroni

0594 27 93 02

Kourou

0594 32 49 05

Formation accessible aux personnes en
situation de handicap.

Un accompagnement spécifique peut être engagé

(voir sur notre site internet :

www.equinox-guyane.com).

LE MÉTIER

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. Sur les réseaux sociaux, le conseiller de vente veille constamment à l'e-réputation de son enseigne

OBJECTIFS

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.

PROGRAMME

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodologie active et participative,

Alternance entre exposés théoriques, exercices, travaux dirigés études de cas, Suivi stagiaire. Méthodologie de conception du dossier professionnel et préparation de la mise en situation professionnelle, Groupe de 10 à 15 stagiaires/alternants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en cours de formation (ECF) en centre

Réalisation d'un dossier professionnel montrant les applications concrètes effectuées en entreprise,

Mise en situation face à un jury de professionnels

VALIDATION

Certification obtenue par la validation des blocs de compétences en fin de parcours, Qualification partielle : Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences (CCP).

DÉBOUCHÉS

Conseiller clientèle

Vendeur technique

Magasinier vendeur

PASSERELLE

Téléconseiller

Vendeur en boutique spécialisée (mode, sport, bricolage, etc.)

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

TP Assistant commercial