



TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4 • RNCP37098

Conseiller de vente en boulangerie, pâtisserie et snacking

Un professionnel de la vente, qui conseille le client et contribue aux résultats d'un point de vente omnicanal.

 **420 heures**
ajustable selon le profil

 **Alternance**

 **0 € en alternance**
4 550 € TTC en
financement direct

 **Partout en France**
distanciel ou hybride

 **Entrée permanente**
inscription toute
l'année

 **Sans diplôme requis**
test de positionnement
à l'entrée



Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité :
93 83 05253 83. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Code APE :
8559B — CFA n° UAI : 0831781 K.
Fiche mise à jour le 19 octobre 2026.
Visuels illustratifs générés par intelligence artificielle – non contractuels.

AUGUSTE
ACADÉMIE

Le métier

Le conseiller de vente exerce dans un environnement commercial omnicanal : point de vente et internet. Il vend des produits et des services associés nécessitant conseils et démonstrations, auprès de particuliers et parfois de professionnels. Il réceptionne les marchandises, tient et anime le rayon, met en valeur promotions et nouveautés, et contribue aux résultats du point de vente. Expert-conseil, il analyse les besoins du client, argumente, traite les objections et conclut la vente. Il veille à l'e-réputation de l'enseigne et fidélise ses clients, y compris via les réseaux sociaux.

Ce que vous saurez faire

- | | |
|--|--|
| ★ Assurer une veille sur les produits, les services et les concurrents | ★ Représenter l'enseigne et valoriser son image, y compris en ligne |
| ★ Réceptionner les marchandises et participer à la gestion des flux | ★ Conduire l'entretien de vente : besoins, argumentation, objections, conclusion |
| ★ Tenir et mettre en valeur le rayon selon les règles du merchandising | ★ Assurer le suivi de ses ventes et traiter les réclamations et litiges |
| ★ Analyser ses performances commerciales et proposer des actions correctives | ★ Fidéliser la clientèle par des actions ciblées et des offres adaptées |

À qui elle s'adresse

Public visé

- ★ Candidats en poursuite ou reprise d'études
- ★ Salariés
- ★ Public en reconversion professionnelle
- ★ Demandeurs d'emploi

Prérequis

- ★ Aucun diplôme requis
- ★ Maîtrise du français à l'écrit et à l'oral
- ★ Test de positionnement

Débouchés

- ★ Conseiller clientèle
- ★ Vendeur conseil
- ★ Vendeur expert
- ★ Vendeur technique
- ★ Vendeur en magasin
- ★ Magasinier vendeur



Le programme

CCP 1

Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande omnicanale

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

CCP 2

Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- ★ Représenter l'unité marchande et valoriser 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

Certification et validation par blocs

Titre professionnel du ministère du Travail - [RNCP37098](#) - enregistré au RNCP jusqu'au 25/01/2028.

Chacun des 2 CCP peut être validé indépendamment. Le titre complet s'obtient par capitalisation des 2 CCP et l'entretien final avec le jury.

Modalités d'évaluation

★ *Tout au long de votre parcours, vous aurez des activités et des quiz en auto-évaluation pour vous préparer à l'examen final.*

L'examen se passe en présentiel dans un centre agréé par le ministère du Travail. Plusieurs sessions ont lieu chaque année. Les candidats sont évalués par un jury de professionnels. Durée totale de l'épreuve : 3 h 55.

Le jury s'appuie sur

- ★ Les résultats des évaluations passées en cours de formation
- ★ Un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles
- ★ Une mise en situation professionnelle (2 h), suivie d'un entretien technique (30 min)
- ★ La présentation d'un diaporama et de 12 fiches produit, avec questionnement (1 h 10)
- ★ Un entretien final avec le jury (15 min)

Passerelles et suites de parcours

Équivalences et passerelles

Correspondance avec l'ancien TP Vendeur-conseil en magasin (RNCP13620) : chacun de ses 2 CCP correspond à un CCP du titre Conseiller de vente.

Titulaire d'un bloc ? Contactez-nous.

Poursuivre après

Évoluer vers le niveau 5 en préparant le TP Manager d'unité marchande ou le BTS Management commercial opérationnel (MCO).



Organisation de la formation

Durée et rythme

- ★ Parcours de 12 mois : à partir de 420 heures de formation, ajustable en fonction du profil
- ★ Format hybride : 20 % en présentiel, 80 % à distance
- ★ Alternance entre périodes de formation et périodes en entreprise
- ★ Période en entreprise de 280 heures minimum, obligatoire pour se présenter à l'examen

140 heures minimum pour se présenter à un seul CCP. Le stagiaire apporte la preuve de cette période à son dossier d'examen.

En contrat d'alternance, la période en entreprise est incluse dans le temps de travail en entreprise.

Méthodes et délais d'accès

- ★ Inscription et démarrage toute l'année
- ★ Accès à la plateforme de formation 24 h après l'enregistrement de votre dossier
- ★ Équipement requis : ordinateur, connexion internet stable, caméra et micro
- ★ Assistance technique et pédagogique : pédagogie@auguste-academie.com, réponse sous 72 h
- ★ Pédagogie adaptée à chaque profil : hybride, ou 100 % à distance si le profil le nécessite
- ★ Ateliers, coaching examens, masterclass
- ★ Formateurs experts du métier
- ★ Accès illimité à la plateforme et à ses ressources
- ★ Accompagnement individuel et personnalisé
- ★ Accompagnement à la recherche d'alternance

Financement et tarifs

EN ALTERNANCE

0 €

Reste à charge nul pour l'apprenti. Coût pédagogique pris en charge par l'OPCO.

FINANCEMENT DIRECT

4 550 € TTC

Tarif particulier pour un parcours de 12 mois.
Prise en charge possible selon votre situation et le dispositif.

Dispositifs mobilisables

- ★ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ★ CDI apprentissage
- ★ France Travail
- ★ CPF
- ★ Entreprise
- ★ Autofinancement

Lieux et accessibilité

- ★ Formation accessible partout en France : cours à distance et sessions en présentiel dans plusieurs villes. Nous consulter pour la disponibilité du lieu.
- ★ Accessibilité aux personnes en situation de handicap : adaptation en fonction du handicap (pédagogie, tiers temps à l'examen...). Contactez le référent handicap pour étudier votre situation.

Indicateurs de résultats

Basé sur la période de septembre 2025 à septembre 2026 (première promotion à venir)

- ★ Taux de rupture des contrats d'apprentissage : publié après le démarrage de la première promotion
- ★ Taux d'interruption en cours de formation (abandon) : publié après le démarrage de la première promotion
- ★ Taux d'obtention du titre professionnel : publié après la première session d'examen
- ★ Taux de poursuite d'études et taux d'insertion professionnelle à 6 mois : publiés 6 mois après la sortie de la première promotion
- ★ Valeur ajoutée de l'établissement : calculée par l'État ([InserJeunes](#)) à partir des premiers résultats

Pour voir notre méthode de calcul de nos taux, cliquez ici.





AUGUSTE ACADÉMIE

contact@auguste-academie.com

+33 4 12 28 03 92

www.auguste-academie.com

Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 05253 83. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Code APE : 8559B — CFA n° UAI : 0831781 K.

Fiche mise à jour le 19 octobre 2026.

Visuels illustratifs générés par intelligence artificielle – non contractuels.