

## IDENTIFICATION DE LA CERTIFICATION

## CODE RNCP

RNCP37098

## DATE DE PUBLICATION AU RNCP

25/01/2023

## MISE EN ŒUVRE PAR

GIP-FCIP Guyane — CFA EN

## CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

## DATE D'ÉCHÉANCE

25/01/2028

## TYPE D'ACTION

Apprentissage / Formation continue

## PUBLIC &amp; CONDITIONS D'ACCÈS

## PUBLIC VISÉ

Étudiant-e (niveau 2<sup>nd</sup>e) ♦ Demandeur-euse d'emploi ♦ Salarié-e

## MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier de candidature ♦ Test de sélection ♦ Entretien

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**OUI** ♦ Un référent handicap qualifié organisera avec vous votre parcours. Il pourra vous accompagner pour étudier votre situation et mobiliser les aides adaptées.

♦ **Nature du Handicap** : Tous types de handicaps compatibles avec les exigences du métier.

♦ Contactez-nous par mail : [gipfcip.handicap@ac-guyane.fr](mailto:gipfcip.handicap@ac-guyane.fr)

## PRÉREQUIS

Niveau 2<sup>nd</sup>e ♦ Bonne expression orale ♦ Aisance relationnelle  
♦ Motivation pour le contact client ♦ Capacité de travail en station debout prolongée ♦ Disponibilité pour un travail en horaire décalé et week-end/jours fériés ♦ Ne pas avoir une contre-indication médicale pour le port de charges lourdes ou pour une activité en mobilité

## DÉLAIS D'ACCÈS

En fonction du profil, possibilité d'accès en cours de formation  
♦ Sous réserve de places vacantes et après validation du protocole d'entrée (dossier de candidature, test de sélection, entretien), l'admission en formation est possible dès signature du contrat/de la convention ♦ Possibilité d'accès sans employeur par la voie de l'apprentissage selon la réglementation ♦ Date prévisionnelle de démarrage : **septembre 2026**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant-e sera capable de : ♦ Accueillir et conseiller les clients ♦ Argumenter et conclure une vente  
♦ Valoriser les produits en rayon ♦ Gérer les opérations d'encaissement ♦ Fidéliser la clientèle ♦ Participer à la gestion des stocks et des opérations commerciales

## CONTENUS DE LA FORMATION - BLOCS DE COMPÉTENCES AVEC POSSIBILITÉ DE VALIDATION PARTIELLE OU TOTALE

- ♦ RNCP37098BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- ♦ RNCP37098BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

## LIEU DE RÉALISATION

- ♦ [Lycée Professionnel Max JOSEPHINE](#)

## DURÉE DE LA FORMATION

- ♦ Durée du parcours (en mois ou en année) : **6 mois**
- ♦ Durée en centre (en heures) : **350 heures**
- ♦ Durée en entreprise (en heures) : **385 heures**
- ♦ Durée Accompagnement : **9 heures**

## RYTHME DE L'ALTERNANCE

- ♦ **En centre** : 1 semaine
- ♦ **En entreprise** : 1 semaine

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ♦ Présentiel
- ♦ Alternance en entreprise

## FINANCEMENT &amp; TARIFS

## FINANCEMENTS &amp; COFINANCEMENTS POSSIBLES

## ♦ FINANCEMENTS :

**Apprentissage\*** : Financement des Opérateurs de Compétences (OPCO) pour les publics éligibles à l'apprentissage : être âgé-e de 16 à 29 ans révolus (30 ans moins 1 jour). \*Publics spécifiques : plus de 29 ans (Reconnaissance en Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH), sportif-ve de haut niveau, contrats d'apprentissage successifs...). Nous consulter pour les conditions de dérogation.

**Formation continue** : autres publics selon profil et/ou réglementation : Contrat de professionnalisation OPCO · Compte Personnel de Formation (CPF) · Projet de Transition Professionnelle (PTP) · Aide Individualisée à la Formation (AIF) · Plan de Développement des Compétences (PDC) · Financement individuel

- ♦ **COFINANCEMENTS** : possibles en fonction de votre statut. Veuillez nous consulter.

## TARIFS

- ♦ **Apprentissage** : application des niveaux de prise en charge définis par France compétences.
- ♦ **Prix hors PEC** : 15 €/heure

## MÉTHODES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

### MÉTHODES MOBILISÉES

- ◆ Cours théoriques
- ◆ Simulation de vente
- ◆ Mise en situation professionnelle
- ◆ Travaux pratiques en espace de vente

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ◆ Évaluations en cours de formation (ECF)
- ◆ Évaluations en entreprise
- ◆ Dossier professionnel (DP)
- ◆ Examens officiels sous forme d'épreuves terminales devant jury, selon référentiel de certification
- ◆ Validation partielle (1 CCP/2) ou totale (les 2 CCP)

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE & MOYENS MATÉRIELS

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Enseignants / formateurs de l'Éducation Nationale et professionnels du domaine d'enseignement

### MOYENS MATÉRIELS

Locaux et plateaux techniques de l'établissement d'accueil présentés en début de formation

## DÉBOUCHÉS & SUITES DE PARCOURS

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ◆ Conseiller de vente
- ◆ Vendeur spécialisé
- ◆ Employé commercial
- ◆ Hôte / hôtesse de caisse polyvalent(e)

### POURSUITES D'ÉTUDES & PASSERELLES\*

- ◆ TP Manager d'Unité Marchande (Niv 5)
- ◆ BTS Management Commercial Opérationnel (BTS MCO)
- ◆ BTS Négociation Digitalisation Relation Client (BTS NDRC)

\*pour plus d'informations consulter la fiche ONISEP : <https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/lycees/tp-conseiller-de-vente>

## INDICATEURS DE RÉSULTATS (ANNÉE N-1)

**50 %**

Taux de réussite

**85 %**

Taux de satisfaction

**26 %**

Taux d'abandon

**33 %**

Taux d'insertion à 6 mois\*

Source : enquête interne / Groupe de 23 apprenants — Données arrêtées au 31/12/2025 — \* Données ONISEP issues du dispositif InserJeunes 2024

## CONTACTS, INFORMATIONS & PRÉINSCRIPTION

### RESPONSABLE DE LA FORMATION

**Hélène TALBOT**

☎ 0594 20 06 25 | 0694 97 64 92

✉ [Helene.talbot@ac-guyane.fr](mailto:Helene.talbot@ac-guyane.fr)

✉ [cfa.en@ac-guyane.fr](mailto:cfa.en@ac-guyane.fr)

### RÉFÉRENT-E HANDICAP (PSH)

**Ketsia CLAUDE**

☎ 0594 27 20 82 | 0694 12 00 28

✉ [gipfcip.handicap@ac-guyane.fr](mailto:gipfcip.handicap@ac-guyane.fr)

### FORMULAIRES DE CONTACT



### PRÉINSCRIPTION



### CATALOGUE DE FORMATIONS



### CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE



Mis à jour le : 15/06/2026



**GROUPEMENT D'INTÉRÊT PUBLIC**

**FORMATION CONTINUE  
INSERTION PROFESSIONNELLE**