



# PRODUITS PRÉCIEUX

## Conseiller de vente

École internationale des  
**ARTISANS DE PARIS**

**Spécialisé dans les produits précieux**, le conseiller de vente entre dans l'univers des produits façonnés avec passion, respectueux de l'authenticité du savoir-faire. **Il suscite l'émotion et fait vivre une expérience unique à ses clients.** Il sélectionne les produits pour en garantir la qualité : il conseille, fidélise sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

Le titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin spécialisation PRODUITS PRÉCIEUX est un titre de niveau BAC.

## Un savoir-faire et un savoir-être sur mesure :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente ;
- Vendre et conseiller le client ;
- Accéder à un niveau de culture générale permettant de connaître l'environnement de l'artisanat et les produits de l'univers des biens précieux.

**Une formation, en 1 an, accessible**  
par la voie de l'apprentissage.



Une forte dimension  
**numérique**

## Conditions d'admission

- Prérequis : avoir un projet professionnel dans le secteur de la vente ;
- Etre doté d'une réelle motivation dans ce métier ;
- Etre âgé(e) de 16 à 29 ans révolus.

Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.



Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter.

## Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise d'accueil ;
- Interventions de Meilleurs Ouvriers de France, d'experts et de professionnels reconnus du métier ;
- Immersion dans les lieux de création et de production ;
- Initiation aux métiers complémentaires à la formation sur les plateaux techniques de nos sites de la région.

## Les modalités d'évaluation

- Evaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Evaluation des pratiques en entreprise ;
- Epreuve finale de certification : présentation d'un dossier professionnel ;
- Mise en situation professionnelle.

L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du Titre de Vendeur en magasin.

Il atteste que l'apprenti maîtrise les compétences permettant d'exercer le métier de **Conseiller de vente**.

## Les informations complémentaires

### DURÉE ET HORAIRES

- **420h** de formation pendant 1 an (hors vacances scolaires)
- Rythme d'alternance : 1 semaine au CFA  
2 semaines en entreprise

### LE STATUT DE L'APPRENTI

#### Contrat d'apprentissage :

- Financement de la formation par les Opérateurs de Compétences ;
- **Pour l'entreprise**, une aide au recrutement d'un apprenti ;
- **Pour l'apprenti**, une formation rémunérée, une aide au permis de conduire, la validation d'un titre certifié par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion.

#### Après la formation :

- Possibilité de formation en niveau 5 (bac +2): BTS ou Titres professionnels des métiers du commerce ;
- Emplois accessibles : vendeur (se) expert (e), conseiller(ère) de vente.

**ÉCOLE INTERNATIONALE  
DES ARTISANS DE PARIS**  
un établissement de la  
CMA Île-de-France



### Contact

#### École internationale des artisans de Paris

72 rue de Reuilly - 75012 Paris  
01 53 33 53 93  
cfa.paris@cma-idf.fr

[www.cma-paris.fr](http://www.cma-paris.fr)

