

**CERTIFIER,  
QUALIFIER,  
PROFESSIONNALISER**

---

# **CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE**

---

**CQP - CONSEILLER ET CONSEILLÈRE  
DE VENTE HORLOGERIE BIJOUTERIE**

*" Développer, renforcer, valoriser vos compétences et savoir-faire "*



## DES ACTIVITÉS CLÉS AU CŒUR DE LA RELATION COMMERCIALE

Le Conseiller / la Conseillère de vente en Horlogerie Bijouterie a un rôle clé dans la relation client. Formé(e) aux techniques de ventes, il / elle possède une bonne connaissance des produits afin de répondre aux attentes du client. Impliqué(e) dans l'organisation du point de vente, il/elle applique les techniques de merchandising et participe pleinement à la valorisation du point de vente, du magasin.



## DURÉE INITIALE DE LA FORMATION : 34 JOURS, SOIT 238 HEURES

Accueil client en magasin	4 J
Analyse du besoin et argumentation de vente	6 J
Conclusion de la vente et fidélisation client	5 J
Renseignement et conseil technique	8 J
Proposition service et opération après-vente	3 J
Facturation en encaissement	2 J
Merchandising et animation commerciale	5 J
Sécurité des personnes et produits	1 J

## LES DÉBOUCHES PROFESSIONNELS

**En sortie de formation :** vendeur/vendeuse, conseiller/conseillère de vente en horlogerie-bijouterie.

**Les perspectives de carrière :** évolution vers un poste de conseiller/conseillère de vente confirmé(e), de conseiller/conseillère de vente en horlogerie-bijouterie haut de gamme, d'adjoint(e) au responsable de magasin .

## UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

Créé par les partenaires sociaux de la branche du commerce de détail de l'Horlogerie-Bijouterie, le CQP apporte les compétences professionnelles indispensables au métier de « Conseiller / Conseillère de Vente Horlogerie-Bijouterie », adaptées aux évolutions sectorielles et répondant aux besoins des entreprises.

## LES ATOUTS DU CQP

- ✓ Une certification professionnelle sur-mesure, conçue par la profession, pour répondre aux évolutions du métier et aux besoins des entreprises,
- ✓ Une certification reconnue au niveau national par les entreprises adhérant à la branche,
- ✓ Une formation qui privilégie la pratique professionnelle,
- ✓ Une formation de qualité assurée au sein d'organismes de formation habilités par la branche,
- ✓ Une formation modulaire permettant une individualisation et une adaptation au regard des compétences professionnelles déjà acquises, des contraintes des salariés et des entreprises.

## POUR QUI, POURQUOI ET COMMENT ?

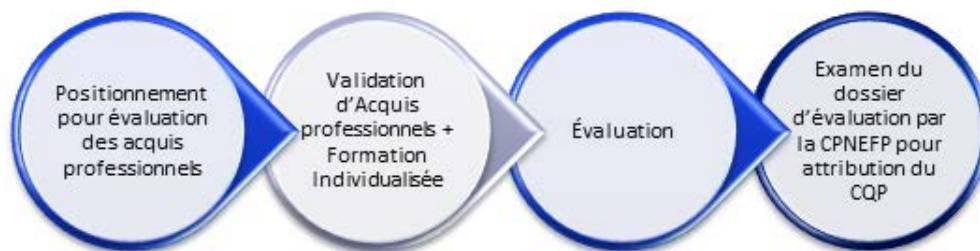
Pour des jeunes, en complément de leur formation initiale

- Acquérir les savoirs et savoir-faire techniques et commerciaux nécessaires à la vente en horlogerie et bijouterie,
- Faciliter l'accès à l'emploi,
- Bénéficier d'une première expérience professionnelle en horlogerie-bijouterie.



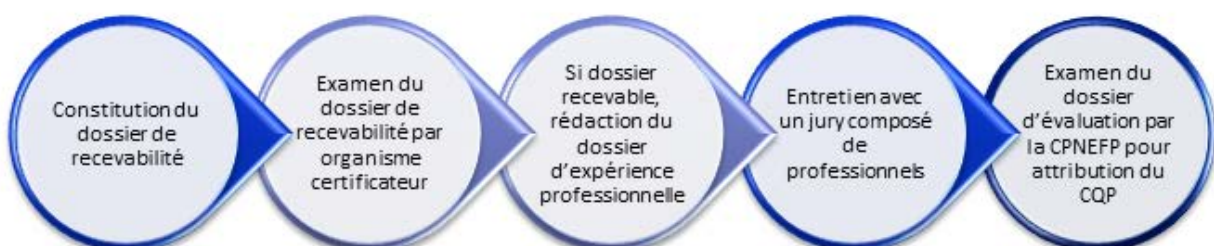
Pour des salariés en poste dans le cadre de la formation tout au long de la vie

- Développer et renforcer son expertise métier,
- Acquérir des compétences nouvelles nécessaires au métier,
- Renforcer son employabilité,
- Sécuriser son parcours professionnel par l'obtention d'une certification reconnue.



Pour des salariés ayant au moins un an d'expérience professionnelle en lien avec les compétences visées par le CQP dans le cadre de la VAE

- Faire reconnaître les compétences professionnelles acquises,
- Accéder à une certification pour sécuriser son parcours professionnel.



## UNE FILIÈRE CERTIFIANTE POUR ACCOMPAGNER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ET OFFRIR DES PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

Pour répondre aux besoins en compétences des entreprises et offrir des perspectives de carrière professionnelle aux salariés, les partenaires sociaux ont construit un dispositif de formations certifiantes en créant trois CQP :

- Conseiller / Conseillère de Vente en Horlogerie-Bijouterie
- Adjoint / Adjointe au Responsable de Magasin Horlogerie-Bijouterie
- Responsable de Magasin Horlogerie-Bijouterie

### PUBLIC CONCERNÉS

Le CQP s'adresse notamment :

- à des salariés recrutés en contrat de professionnalisation,
- à des salariés dans le cadre du plan de développement des compétences, de la PRO A, du Compte Personnel de Formation (CPF) ou du Projet de Transition Professionnelle.

Il n'y a pas de pré requis de diplômes pour accéder au CQP Conseiller / Conseillère de Vente en Horlogerie-Bijouterie.

### CONTACT

Pour plus d'informations et connaître les écoles habilitées, vous pouvez :

- Consulter le site de l'Union de la Bijouterie-Horlogerie : [www.u-b-h.com](http://www.u-b-h.com)
- Contacter le secrétariat de branche au : 01 44 70 77 99

