

Titre Professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin- Niveau IV

❖ Le métier

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial. Afin d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

Il (elle) 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.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

Interlocuteur (trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

❖ Pré requis

Niveau classe de 1re ou équivalent ou niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur.

Ou

Expérience de 1 an dans la vente.

❖ Objectif de la formation

Valider de titre Professionnel Vendeur Conseil en magasin de niveau IV

❖ Modalité d'accès à la formation

- Contrat de professionnalisation

- Période de professionnalisation

❖ Modalité de la formation

- 550 h de formation
- Effectif du groupe : Minimum 5 personnes / Maximum 12 personnes
- Date à vérifier selon le planning de la session en cours
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-4 bld Michel Debré-97430 LE TAMPON

❖ MOYENS ET SUPPORTS PEDADAGIQUE

-Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel

-Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés

❖ MODALITE D'EVALUATION

- Evaluation en cours de formation
- Suivi en entreprise pour vérifier l'adéquation entre le poste et la formation

❖ FORMATEUR REFERENT

-Sandrine BAUDOUIN

❖ La formation en détail

Le programme

Activité types et compétences professionnelles

Module 1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue de l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

Module 2-Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de servies en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser se journée de vente

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Communiquer oralement
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

❖ CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau IV (bac technique) de vendeur/se conseil en magasin.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

CCP 1 – Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

CCP 2 – Vendre et conseiller le client en magasin

Vous disposez d'un délai de 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP, pour obtenir le titre professionnel.

Contacts:

- **Jean Moise NICE/ Gérant: 0692 69 02 84**
- **Marie FLOCH CAM/ Assistante pédagogique 06 92 67 77 57**