

LE MÉTIER

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial. Il (elle) assure 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. 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.

PRÉ-REQUIS

Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur ou expérience de 1 an dans la vente.

MODALITÉS DE LA FORMATION

- 650 h de formation (modulables).
- Effectif du groupe : 7 à 17 personnes
- Date : vérifier selon le planning de la session en cours
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION- 4 bld Michel Debré-97430 LE TAMPON
- Tarifs : nous consulter
- Prochaine session : nous consulter

OBJECTIFS

Valider le titre Professionnel Vendeur Conseil en magasin de niveau 4

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Contrat de professionnalisation
- Période de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- 1 journée de cours/semaine
- Semaine de regroupement

TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

NIVEAU 4

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés.
- Mise en situation.
- Suivi en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

ACTIVITÉS 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 services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Compétences 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

Marie FLOCH CAM Coordonnatrice pédagogique :
06 92 67 77 57 / 02 62 27 44 53

Valdo MAROUDÉ-GOPALLE Responsable commercial :
06 93 01 24 47

*EURL HORIZON REUNION
4 Boulevard Michel Debré 97 430 Le Tampon
Tél : 06 92 67 77 57 N° Siret: 481 208254 00021 - APE:8559A
N° Existence : 98 97 033 19 97
horizonreunion@orange.fr*