

TITRE PROFESSIONNEL

VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

NIVEAU 4

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 2nde ou équivalent ou niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur.
- Ou Expérience de 1 an dans la vente.

OBJECTIFS

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

DÉBOUCHÉS

- Vendeur(se) expert (e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de vente

SECTEURS CONCERNÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées/ Grands magasins/ Boutiques
- Négoces interentreprises



MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION

- Evaluation en cours de formation
- Evaluation des périodes en entreprise via bilans
- Passage du titre certifiant en fin de formation

MODALITÉS DE LA FORMATION

- Effectif du groupe : 10 à 15 personnes
- Lieu de la formation : 106 bis rue Martinel Lassays 97430 LE TAMPON
- Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise) / semaine de regroupement (cf planning)
- 609 heures de formation
- Tarifs : nous contacter

MODALITÉS DE LA CERTIFICATION

- Pour le passage du titre certifiant les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail
- Le titre professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin peut être également obtenu par capitalisation ; à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

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

LE PROGRAMME

ACTIVITE 1

DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A 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

ACTIVITE 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

CONTACTS

Marie FLOCH CAM

Coordonatrice pédagogique :

06 92 67 77 57

horizonreunion@orange.fr

Valdo MAROUDÉ-GOPALLE

Responsable commercial :

06 93 01 24 47

vmg.horizon@gmail.com

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

