

# 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 2<sup>nd</sup>e 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)/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 : HORIZON REUNION 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)
- 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 Assistant commercial 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

