

TP VENDEUR(EUSE) CONSEIL MAGASIN Niv. 4

Formation sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation



Le/la **Vendeur(euse) Conseil en Magasin** 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 qu'il/elle accueille sur son lieu de vente. 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 privilégié il 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. Il/elle connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il/elle maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il/elle participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. Le/la **Vendeur Conseil en Magasin** exerce dans tous types de points de vente (petites, moyennes et grandes surfaces) qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

15



Objectifs

Niveau visé : Niveau 4 : Bac

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne, contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente, participer à la gestion des flux de marchandises
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.



Programme

CCP 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 et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

CCP 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



Prérequis

Niveau 3 validé ou non (BEP, Titre Professionnel, ...)
1^{ère} expérience réussie dans le domaine visé par le Titre : Commerce Vente
Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle, nous consulter



Débouchés

- Vendeur(euse)
- Vendeur(euse) Conseil
- Vendeur(euse) Technique
- Conseiller(ère) de Vente



Qualités requises

- Sens aigu du contact et du service
- Qualités de communication
- Organisation
- Dynamisme et rigueur
- Compétences NTIC



Durée, modalités, délais d'accès

- Durée variable selon profil : 15 % à 25 % du temps de travail
- Alternance au CFA : 1 journée / semaine + 1 semaine à temps plein par trimestre durant 12 à 18 mois selon profil
- Entrée possible chaque mois (nous contacter)



Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux dispensés au travers d'activités heuristiques (Pistes de réflexion sur le thème étudié)
- Activités démonstratives
- Activités applicatives
- Activités en salles spécialisées
- Recours aux outils numériques et digitaux tout au long du parcours



Modalités d'évaluation

- Pendant la formation, évaluations régulières dans chaque Certificat de Compétences Professionnelles nécessaires à l'élaboration du livret d'évaluation en cours de formation
- Pour la validation du diplôme : Examen final avec mise en situation professionnelle, Entretien technique, questionnement à partir de productions, Entretien final face à un jury de professionnel habilité



Suite de parcours

- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Equivalences

Pour partie, le Titre Professionnel Vendeur Conseil Magasin délivré par le Ministère du Travail comprend des compétences équivalentes au :

- Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente



Bloc de compétences

Présentation des blocs du
Titre Professionnel Vendeur Conseil Magasin :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>



Passerelles

- Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) Magasin
- Remise à Niveau Professionnelle dans les métiers du Commerce et de la Vente (selon programmation des formations financées par la Région Grand Est)



Accessibilités

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre Référent Handicap pour une présentation des mesures dédiées.



Tarif

- Gratuité de la formation (Prise en charge par l'OPCO)



Taux de réussite

85 %



Taux de satisfaction

100 %



Contact

Formatrice Référente : Mme Magali LEFEVRE – m.lefevre@formation-de-la-salle.com

Référente Apprentissage : Mme Magali LEFEVRE – m.lefevre@formation-de-la-salle.com