

# Vendeur Conseil en Magasin

## « Titre Professionnel du Ministère chargé de l'emploi »

### Objectif(s)

---

#### A la fin de la formation vous serez capable de :

- Accueillir un client et découvrir ses besoins
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise
- D'assurer l'approvisionnement du magasin conformément aux règles d'implantation
- De réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés
- De surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence
- De contrôler la réalisation de ses objectifs de vente

### Public – Pré-requis

---

- Demandeurs d'emploi jeunes et adultes
- Salariés (plan de formation, CPF, reconversion, CSP, CFP...)
- Avoir validé un projet professionnel commerçant ou de reconversion dans le commerce
- Posséder :
  - Soit un niveau 1<sup>ère</sup> Bac professionnel dans les métiers de la vente/commerce ou de services à la clientèle ou équivalent,
  - Soit un CAP/BEP validé ou un Titre professionnel de niveau V validé dans les métiers de la vente ou de service à la clientèle validé
  - Soit un Titre professionnel de niveau V validé dans les métiers de la vente ou de service à la clientèle validé ou équivalent,
  - Et avoir 3 à 6 mois d'expérience professionnelle dans le métier préparé.
- Expression courante du français
- Maîtrise des calculs de base

### Durée et organisation de la formation

---

- Le stagiaire signera un contrat de professionnalisation avec un employeur. La durée du CDD sera de 12 mois. La formation sera réalisée sur le temps de travail et sera organisée sur un format de 455 heures en centre.
- Sur le plan calendaire la formation est organisée sur une durée de 14 mois hors jours fériés ou fermeture du Centre de formation.

### Contenu

---

- *Techniques de vente adaptées aux spécialités de la vente en magasin*
- *La posture du vendeur idéal*
- *Marketing / Merchandising*
- *Gestion des stocks*

- *Hygiène et sécurité (locaux/personnel)*
- *Prix et démarque*
- *Informatique appliquée (bureautique, internet)*
- *Sécurité et sauvetage au travail*
- *Développement durable*
- *Techniques de recherche d'emploi*

## Programme détaillé

---

### Module 1 : Vendre en magasin des produits et des prestations de services

- Accueillir un client et découvrir ses besoins
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise

### Module 2 : Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

## Méthode pédagogique

---

- La pédagogie est organisée autour de cours magistraux, de travaux en sous-groupes, d'études de cas, de trainings, d'évaluations intermédiaires (ECF), de la mise en commun de documents dans un espace partagé en ligne, et de la construction d'outils développés en commun
- Les apprenants sont accompagnés pendant toute la durée de leur apprentissage dans le cadre d'entretiens individuels planifiés ou sur leur demande
- Nous réalisons un accompagnement renforcé pour la rédaction des écrits professionnels sous forme d'individualisation au sein du groupe

## Certification

---

- Délivrance du Titre du Ministère chargé de l'emploi (réf : 00520 - JO 24/01/12)
- Niveau IV (équivalent Bac Pro Commerce)

## Coût de la formation

---

- La formation est gratuite pour le stagiaire. Le financement est possible grâce aux fonds de formations des employeurs (OPCA).
- Notre conseiller se chargera de réaliser l'ensemble des démarches administratives.