

# Vendeur Conseil en Magasin

DEMAIN JE SERAI ...



Niveau 4

Pré-requis	Conditions d'admission	Diplôme visé
Niveau scolaire de fin de première et/ou expérience professionnelle de la vente.	Entretien, tests de positionnement et vérification des pré-requis	Titre du ministère chargé de l'emploi de niveau 4 enregistré au RNCP 13620 Réussite : Nice : 100% - Cannes : 100% Insertion en emploi : Nice : 65% - Cannes : 62 % Satisfaction : Nice : 100% - Cannes : 100%

## OBJECTIFS

L'objectif est d'acquérir les compétences du métier de vendeur conseil en magasin en assurant 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.

## MISSIONS / COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Vous réalisez la vente d'articles ou de services selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise. Vous prodiguez des conseils et proposez des services complémentaires à la vente (produits associés, carte de fidélité, maintenance). Vous exercez dans tous les types de points de vente (magasins indépendants ou spécialisés, grands magasins, hypermarchés). Vous participez à la tenue, à l'animation du rayon et contribuez aux résultats du linéaire et du point de vente en fonction des objectifs fixés par votre hiérarchie. Vous effectuez des opérations de vente en face à face de produits ou de prestations de services au cours desquelles vous représentez votre entreprise en respectant la politique commerciale définie. En tant qu'interlocuteur (trice) privilégié(e) des clients, vous recevez et traitez les réclamations de ces derniers.

## QUALITÉS ET APTITUDES

- Bonne présentation
- Facilités dans l'expression orale
- Autonomie et organisation
- Capacité d'adaptation
- Sens du service et de la relation client
- Bonne résistance physique

## FORMATION

<b>Durée</b>	775 heures ; durée individualisée en fonction des besoins du stagiaire (dont 4 semaines de stage pratique en entreprise)
<b>Sessions</b>	Entrées et sorties permanentes ; nous consulter pour les dates de session
<b>Alternance</b>	1 semaine en formation ; 3 semaines en entreprise par mois sur 15 mois
<b>Formation continue</b>	8 à 9 mois de formation temps partiel / temps complet en fonction des besoins du stagiaire
<b>Lieu de formation</b>	Nice et/ou Cannes
<b>Public</b>	Salarié CDD/CDI, demandeur d'emploi, particulier, étudiant (formation initiale)
<b>Dispositifs</b>	Projet de Transition Professionnelle, VAE, CPF, Plan de Développement des Compétences, Pro A, CSP, Contrat de Professionnalisation / Contrat d'Apprentissage et Contrat d'Apprentissage Monégasque

Céline RESPAUT  
[formationcannes@ecole-escocom.com](mailto:formationcannes@ecole-escocom.com)  
 Yamina ABDA  
[formationnice@ecole-escocom.com](mailto:formationnice@ecole-escocom.com)

Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant)  
**Des référents handicap** sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...

Titre Professionnel  
Diplôme reconnu par l'État



# PROGRAMME DE FORMATION

## MODULE 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 et à 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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### 1 Le dossier professionnel (DP)

Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation.

La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).

### 2 L'épreuve de synthèse

L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.

### 3 L'entretien final avec le jury

L'entretien permet :

- de vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,
- d'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.

## MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation.

La formation est individualisée, elle s'alterne entre méthode démonstrative et active.

Des tests de positionnement réalisés en amont de la formation permettent de confirmer les pré-requis, d'adapter la durée de la formation et d'individualiser le parcours.

Cours en présentiel – formation de groupe – parcours modulaires de formation – travail en autonomie (évaluations) – Stage en entreprise.

Des supports de cours fournis au stagiaire, des supports documentaires variés à disposition, Exercices d'application, Etudes de cas concrets ; Salles adaptées, 1 poste informatique par stagiaire, logiciels bureautique et comptable, accès à Internet haut débit, imprimante, photocopieur, tableau, paperboard, vidéoprojecteur, ...

L'Organisme de Formation met en œuvre les moyens pédagogiques, matériels et humains nécessaires à la formation dans le respect de la qualification visée.

## EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début et en fin de formation; Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.

## MÉTIERS VISÉS

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Conseiller de vente

### Et après ?

Vous pourrez...

- Poursuivre vers un niveau 5 : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande, BTS Management Commercial Opérationnel
- Intégrer une entreprise et exercer l'un des métiers visés