

Vendeur Conseil en Magasin

Titre Professionnel de niveau 4

(Cette certification, totale ou partielle est également accessible dans le cadre de la formation tout au long de sa vie et de la Validation des Acquis de l'Expérience)
Référence du titre : TP-13620 Code NSF : 312t : Négociation et vente Code ROME : D1214/D1212/D1211/D1209/D1210



Option **BIO** activable sur demande

Prérequis

- Avoir plus de 16 ans
- Pour les bénéficiaires de la RQTH, une orientation professionnelle délivrée par la CDAPH. Pour les autres publics, sur devis et sous réserve d'un financement (nous contacter)
- Bon niveau 3ème ou 1ère. Bonne pratique de la langue française
- Aisance relationnelle, bonne présentation et tenue adaptée au secteur
- Résistance à la station debout permanente, au port de charges, au travail à un rythme soutenu pour faire face à l'affluence

A noter : À la fin de la période préparatoire, l'équipe pluridisciplinaire valide l'accès en période qualifiante.

Durée



12 mois

Effectifs



12 personnes

Tarifs

Parcours et hébergement pris en charge par l'assurance maladie sur orientation CDAPH.
Sur devis pour les autres publics ou pour des modules adaptés.

Objectifs

- Se qualifier à un métier !
- Retourner rapidement à l'emploi
- Bénéficier d'un parcours de réadaptation professionnelle avec un accompagnement adapté à ses besoins

Descriptif du métier

Il assure la vente de produits et des services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstration.

Il participe à la tenue et à l'animation du rayon dont il a la charge. Sa hiérarchie lui attribue des tâches à effectuer en autonomie avec des objectifs chiffrés à atteindre. Il est le garant du respect de la politique commerciale de l'enseigne ainsi que du concept. Il doit être en capacité de s'organiser et d'être force de proposition afin d'améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution de son assortiment.

Doté d'un très bon relationnel il doit être capable de traiter les réclamations des clients ainsi que de suivre et d'enregistrer leur commande.

Il travaille généralement seul mais au sein d'une équipe.

Il doit soigner sa présentation et sa tenue.

L'emploi s'exerce fréquemment en horaires postés qui peuvent alterner en matinée ou en soirée, y compris en fin de semaine ou certains jours fériés. La rémunération peut comprendre une partie fixe et une partie variable.

Emplois et débouchés

Le Vendeur Conseil en Magasin exerce dans tous les secteurs du commerce nécessitant une vente en face à face avec le client, particulier ou professionnel, avec un conseil dans le choix des articles.

Ainsi il peut être employable dans tout type de magasins : parfumerie, prêt à Porter, grandes surfaces spécialisées, équipement de la maison, équipement de la personne, bricolage, grossiste... Il peut même être amené à commercialiser des services (offre de financement, extension de garantie...).

Vendeur Conseil en Magasin

Titre Professionnel de niveau 4

(Cette certification, totale ou partielle est également accessible dans le cadre de la formation tout au long de sa vie et de la Validation des Acquis de l'Expérience)
Référence du titre : TP-13620 Code NSF : 312t : Négociation et vente Code ROME : D1214/D1212/D1211/D1209/D1210

Objectifs et contenus

Période préparatoire

Approfondir sa connaissance du métier, de l'entreprise, consolider son projet professionnel, s'approprier son environnement de travail, acquérir ou actualiser ses connaissances en bureautique, remettre à niveau son expression écrite et orale et les mathématiques.

2 semaines de période en entreprise

Partie certifiante

Activité 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

1. Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
2. Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
3. Participer à la gestion des flux marchandises

Activité 2 – Vendre et conseiller le client en magasin

1. Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
2. Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
3. Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

20 semaines de période en entreprise

Evaluation et modalités d'obtention du Titre

A l'issue de chaque activité, une évaluation en cours de formation est réalisée.

À l'issue du parcours de formation, le candidat est évalué par un jury de professionnels. En cas de non obtention du Titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs Certificat(s) de Compétences Professionnelles (CCP) qui composent ce dernier.

Sous condition que le titre soit maintenu par le Ministère chargé de l'Emploi, le candidat dispose de 3 à 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP pour capitaliser tous les CCP et repasser son Titre.

Formateurs et accompagnements



Formation assurée par une équipe de professionnels (formateurs et Conseillers en Insertion Professionnelle, spécialisés dans l'accompagnement des publics en situation de handicap), ayant une expérience professionnelle et technique dans le domaine et titulaire d'un diplôme de la spécialité.

Accompagnements Médico-Psycho-Sociaux pris en charge par une équipe pluridisciplinaire.

Nos spécificités pédagogiques

Les stagiaires, accompagnés de leur formateur, participent à la mise en place d'opérations commerciales, à des réimplantations de rayons, à la théâtralisation de points de vente et à l'inventaire de magasins.

L'option



- Découverte des fondamentaux, des produits biologiques de la nutrition, des produits diététiques, des régimes, des compléments alimentaires, de l'aromathérapie, de la phytothérapie, de la particularité des cosmétiques et des produits d'hygiène.
- Installation d'un rayon fruits et légumes bio, vente en vrac dans le bio, concept des points de vente bio.

Nos +, des modules transverses



Compétences clefs



Insertion professionnelle



Activités physiques adaptées



Louroux-Hodement
03190 HAUT BOCAGE



04 70 06 80 55



admission@crplamothe.com

www.crplamothe.com

SIRET : 835 086 240 00016 N° d'activité 84030368103

