



TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations.

Cela concerne généralement des produits non alimentaires, 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.

Blocs de compétences

(*) 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
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

(*) CCP : Certificat de Compétences Professionnelles



CRITÈRES DE RECRUTEMENT

Recrutement des candidats selon projet professionnel et entretien de motivation devant un comité de validation

VALIDATION

Validation partielle ou totale du titre professionnel de Vendeur Conseil en Magasin délivré par le Ministère du Travail de niveau 4 (Bac)

DÉBOUCHÉS

- ✓ Vendeur(se)
- ✓ Vendeur(se)-expert(e)
- ✓ Vendeur(se)-conseil
- ✓ Vendeur(se) technique
- ✓ Conseiller de vente

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

LA FORMATION

La formation permet au stagiaire d'accéder progressivement à un niveau de compétences et de qualification afin de lui donner la possibilité de **le rendre immédiatement opérationnel en entreprise.**

De 14 à 16 semaines de formation en centre en alternance
Contrat d'octobre à juin

PROGRAMME

- ✓ Accueil et Positionnement
- ✓ Relation client
- ✓ Merchandising
- ✓ Gestion commerciale
- ✓ Informatique appliquée
- ✓ L'entreprise et son environnement
- ✓ Droit commercial
- ✓ Stratégie commerciale
- ✓ E-commerce
- ✓ Développement durable et politique RSE
- ✓ Préparation au titre
- ✓ Prospection Insertion
- ✓ Droit du travail
- ✓ Communiquer en entreprise et adapter sa posture

TAUX DE RÉMUNÉRATION D'UN APPRENTI

	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)

CONTACT

Pour tout renseignement et inscriptions candidats :
Eglantine SORBIER
orientation@bassininformation-cobas.fr
05.57.52.72.90

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

En contrat d'apprentissage

Jeunes de 16 à 29 ans révolus :

Titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle attestant d'au moins un niveau 3 (CAP) de qualification

Au-delà de 29 ans révolus : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés, les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise et les sportifs de haut niveau.

En contrat de Professionnalisation

Les demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus

Les bénéficiaires du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés (AAH)

Pré requis

Avoir un projet professionnel validé et motivé pour un emploi dans la vente

Accepter le travail le week-end, jours fériés, les horaires matinaux, tardifs

Maitriser la langue française (écrit/oral), les quatre opérations arithmétiques, niveau minimal en informatique