



FORMATION
CONTINUE
ou
ALTERNANCE

TITRE PROFESSIONNEL de niveau 4 VENDEUR (SE) CONSEIL EN MAGASIN

FORMATION CONTINUE ou ALTERNANCE

Code RNCP 13620



Public ——— Tout public



Prérequis ——— Avoir un projet professionnel validé et motivé pour un emploi dans la vente
Maîtriser les savoirs de base
Accepter le travail debout, le port de charges et les horaires décalés



Durée ——— De 5 à 9 mois selon statut et positionnement
(minimum 714h dont 413h en centre / maximum 1155h dont 735h en centre)



Délais d'accès ——— 1 session par an (Généralement Début en Octobre)

OBJECTIFS

Acquérir les capacités nécessaires pour contribuer à l'attractivité commerciale du magasin par la qualité de l'accueil et des conseils ainsi que par la mise en valeur des produits.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

MODALITÉS D'ACCÈS

Pré-inscription possible toute l'année
Contact par mail ou par tel
Réunion d'information collective
Entretien individuel

LIEU DE FORMATION

BASSIN Formation COBAS
1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH

TARIFS

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
Aucun frais de formation à charge
(Pris en charge par les OPCO à hauteur max de 6933€/an)

Candidats en recherche d'emploi relevant de l'Habilitation de Service Public
Aucun frais de formation à charge
(Pris en charge par la Région Nouvelle Aquitaine)

Autres candidats :
Sur une base 18€ de l'heure net de taxe
(Pris en charge selon statut)

Formation éligible au CPF
(Code 310707)

ACCESSIBILITÉ

Adaptation des parcours par les référents handicap du centre et locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référent handicap : Fabienne PASQUALE

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassininformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**



La formation

BLOCS DE COMPÉTENCES

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.

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active en présentiel avec apports théoriques, études de cas, échanges de pratiques, quizz

Périodes d'application en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations en cours de formation

Epreuve finale devant un jury de professionnels certifiés en fin de formation

MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique du centre
Intervenants externes qualifiés

MOYENS MATÉRIELS

Salles adaptées et équipées pour la formation
Plateaux techniques et ateliers professionnels

VALIDATION

Titre professionnel certifié de niveau 4 du Ministère du Travail

Et après ?

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre Pro Assistant Manager d'Unité Marchande de niveau 5

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassininformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**