

Formacode : 34502 - Code Rome : D1209

Eligible CPF - - n°13069



VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN (TITRE PROFESSIONNEL - NIV IV)

PUBLIC VISÉ

Demandeur d'emploi

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation :
Titre professionnel Vendeur(se)
Conseil en Magasin

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.
Durée en centre : 475 heures
Durée en entreprise : 140 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 07/11/2016 au 10/03/2017.

LIEUX DE FORMATION

GMTE77
Centre GRETA MTE 77 Melun - GALLIENI
3 avenue Gallieni
77000 MELUN
Tél : 01 84 86 05 90

CONTACT

Laurienne Plazanet

OBJECTIFS

Préparer le titre du Ministère de l'Emploi Vendeur (se) conseil en magasin Niveau IV.

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

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

PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.

Aucun diplôme n'est requis, cependant il faut savoir écrire, lire et compter et avoir : le sens du contact et du service - Être organisé - Disponible - Dynamique - Actif et savoir s'adapter - L'esprit d'équipe - Le sens de l'écoute - Être autonome - Rigoureux.
Niveau d'entrée : niveau V (CAP, BEP, CFP du premier degré)

MODALITES DE RECRUTEMENT

Inscriptions du 15/06/2016 au 02/10/2016 au Lycée Léonard de VINCI à Melun.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour
Entreprise

CONTENUS

CCP 1 – Vendre en magasin des produits et des prestations de services

- ▶ Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin 63h
- ▶ Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client 49h
- ▶ Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise 35h

CCP 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 49h
- ▶ Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés 49h
- ▶ Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente 42h

Informatique appliqué (bureautique et internet)

Communication professionnelle

Techniques de recherches de stage et préparation à l'emploi

Découverte de la plate forme E-Greta, sensibilisation aux principes de développement durable

Préparation au Certificat Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

