

Formacode : 34502 - Code Rome : D1209

Eligible CPF - - n°13069



## VENDEUR-CONSEIL EN MAGASIN H/F (TITRE PROFESSIONNEL - NIV IV)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### 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 : 750 heures

Durée en entreprise : 210 heures

Durée hebdomadaire moyenne :  
35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 02/09/2019 au 03/04/2020.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94

Lycée Paul BERT

1 RUE DU GUE AUX AUROCHS

94700 Maisons Alfort

Tél : 0141790253

### CONTACT

Sophie Stefanka

### 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

Veillez nous contacter au 01 45 16 19 19 ou par mail : [gnte94@ac-creteil.fr](mailto:gnte94@ac-creteil.fr)  
Cette formation peut s'effectuer en contrat de professionnalisation.  
Pour toute information sur ce dispositif : Mme GAMET 01 45 16 19 02

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.

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
- ▶ Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- ▶ Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise

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

#### 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)