

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

PUBLIC VISÉ

Tout public

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau 4 (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 : 550 heures
Durée en entreprise : 200 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 04/11/2019 au 03/04/2020.

LIEUX DE FORMATION

GMTE94
Lycée Paul BERT
1 RUE DU GUE AUX AUROCHS
94700 Maisons Alfort
gmte94@ac-creteil.fr
Tél : 0141790253

CONTACT

Sophie Stefanka
gmte94.bert@ac-creteil.fr

TARIFS

Nous consulter
Voir nos conditions générales de ventes

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 3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

MODALITES DE RECRUTEMENT

Veillez nous contacter au 01 45 16 19 19 ou par mail : gmte94@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

Bloc de compétence n° 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.

Bloc de compétences n° 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 lors de l'expérience client en magasin
- ▶ Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
- ▶ Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente
- ▶ Compétences transversales de l'emploi :
Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Bloc de compétences transverses

- ▶ Informatique appliquée (bureautique et internet)
- ▶ 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)