

FORMATION en CONTRAT d'ALTERNANCE

Mention complémentaire Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat + Passerelle pour le BTS Management Commercial Opérationnel

Le métier : Le vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat est un professionnel spécialisé dans 6 domaines : carrelage-sanitaire-plomberie, droguerie-peinture-luminaire-décoration-revêtement de sols souples, cuisine-menuiserie-agencements intérieurs, domotique-outillage-quincaillerie, jardins et aménagements extérieurs, habitat durable et économies d'énergie. Le vendeur conseil répond aux demandes du client et propose les solutions les plus adaptées pour un habitat durable (choix et mise en œuvre des produits, services associés).

Public visé / prérequis

Être âgé de 18 à 29 ans
Être titulaire d'un bac professionnel/général.
Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

OBJECTIFS

- **Obtenir la mention complémentaire (diplôme de niveau 4) Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat**
Compétence 1 : Conseiller-vendre (*Préparer la vente – Vendre*)
Compétence 2 : Gérer (*Préparer et implanter le rayon – Participer à l'animation commerciale du rayon – Participer à la gestion commerciale du rayon et/ou du point de vente – Participer à la prévention des risques*).
- **Accéder à la 2^{ème} année du BTS Management Commercial Opérationnel**

Durée / dates / lieux

12 mois du 1^{er} sept. 2022
au 31 août 2023
- Lycée Frédéric Mistral,
Fresnes (94)
- Centre BTP GRETA,
Vitry-sur-Seine (94)

Modalités d'admission/recrutement

- Candidature : lettre de motivation + CV + justificatif de l'obtention du baccalauréat
- Recrutement : candidature transmise au Campus de l'habitat, entretien individuel avec l'entreprise

Modalités pédagogiques

- Formation en contrat d'alternance (1 an) 686 h en centre + 1100 h en entreprise
- Alternance d'apports théoriques, de mises en situation professionnelles et d'ateliers techniques. Livret de suivi pédagogique.

Codes de formation

NSF : 312 - RNCP : 21466
Code Certif Info : 83862
Formacode : 34502
Code ROME : D1212
CPF n°245247

CONTENUS

- **Mention complémentaire (420 h) : 3 blocs de compétences**
U1 Préparation de la vente – U2 Vente d'une solution technique – U3 Gestion commerciale (252 h) + ateliers techniques (168 h) pour 6 univers spécialisés :
 - Peinture, luminaire, décoration, sols souples
 - La salle de bains (carrelage, sanitaires, plomberie)
 - Cuisine, menuiserie, agencements intérieurs
 - Maison connectée, domotique, outillage, quincaillerie
 - Jardins/aménagements extérieurs
 - Habitat durable, économies d'énergies
- **Passerelle pour la 2^{ème} année BTS MCO (266h) :** Culture générale et expression, Culture économique, juridique et managériale – Communication en anglais
Domaine d'activités/Bloc de compétences 3 – Assurer la gestion opérationnelle
Domaine d'activités/Bloc de compétences 4 – Manager l'équipe commerciale
- **Formation en salarié de l'entreprise (1100 h) :**
 - Activité salariée de vendeur conseil
 - Formations internes à l'entreprise

Contact

Candidature par mail à :
valerie.bazin@ac-creteil.fr

Information :

GRETA Val-de-Marne
☐ 01 45 16 19 19

Référente handicap :
Alexandra CLOU

VALIDATION

Diplôme de niveau 4 : Mention complémentaire Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat

3 épreuves : 2 en contrôle en cours de formation :

(E1 Communication sur les produits et E2 Vente d'une solution technique)
et 1 en épreuve ponctuelle écrite (E3 Gestion commerciale)

SUITE du PARCOURS (2^{ème} année)

**Accès en 2^{ème} année du
BTS Management Commercial Opérationnel**

GRETA Val-de-Marne – 126 avenue Roger Salengro 94500 Champigny-sur-Marne – gnte94@ac-creteil.fr – www.forpro-creteil.org