



Titre professionnel Vendeur Conseil Magasin H/F Formation Diplômante

(Niveau 4 – BAC)
Contrat d'alternance

Diplôme

Titre professionnel Vendeur Conseil Magasin de niveau 4 (BAC) délivré par le Ministère du Travail et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n°13620.



Contrats

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Durée de la formation

Durée : 13 mois

1 à 2 jours de cours par semaine en moyenne au centre de formation (7h)

Le reste du temps en entreprise (28h)

Entrée en formation

Entrée permanente toute l'année.

Public

Salariés - Demandeurs d'emplois

Pré requis

CAP/BEP ou niveau 3 ou niveau 1^{ère}

Objectifs

Le/La vendeur(euse) assure la vente en face à face des produits et des services, participe à l'animation et à la tenue du rayon, contribue aux résultats de son linéaire.

Contenu de la formation

CCP 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

CCP 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



Accompagnement pédagogique et individualisation des apprentissages

- Remise à niveau sur les apprentissages de base (calcul, orthographe, rédaction, expression orale).
- Ancrage des apprentissages en fin de chaque module, évaluation complémentaire des connaissances et remédiation.
- Entretien, bilan et suivi réguliers de l'avancée du document de fin de formation.
- Accompagnement personnalisé pour la correction, préparation pour l'oral blanc, le titre (gestion du stress et des émotions).

Accompagnement socio-professionnel

- Mobilité : accès aux transports en commun, moyens pour passer le permis (obstacle cognitif et/ou financier), absence de véhicule mobilisable,
- Logement : absence de ou logement précaire, en risque de perte, inadapté/insalubre
- Difficultés financières : absence de revenus ou insuffisants pour vivre, pour engager les frais annexes à l'accès à l'emploi, surendettement ...
- Garde d'enfants : déficit d'offre, offre inadaptée, frein financier, non-recours...
- Difficultés administratives ; illettrisme, absence de couverture sociale, statut sous-main de justice, situation irrégulière...
- Santé : physique, psychologique dont handicap, addictions, dépression...

Emplois et perspectives

Le métier de **Vendeur.euse Conseil en Magasin** s'exerce dans plusieurs secteurs d'activités, au sein des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, grands magasins, boutiques ou négoce interentreprises.

-Vendeur.euse
 -Vendeur.euse expert. e
 -Vendeur.euse conseil

-Vendeur.euse technique
 -Conseiller.ère de vente

Poursuite de la formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'un titre professionnel (niveau 5 – BAC+2), puis d'une licence professionnelle dans les secteurs du commerce ou de la vente.

Programme de la formation

UF1 – Technique de vente

Les bases de la communication / image de soi
Le comportement professionnel du vendeur / savoirs / savoirs-être
Gestion des situations difficiles
Prise de contact : accueil physique et téléphonique / la prise de commandes au téléphone
Découverte du client et de ses besoins : la clientèle : typologie, comportement, besoins
Préparation de l'argumentaire : la fiche produit
Argumentaire : méthode CAP / la démonstration et la dégustation
Relations fournisseurs : prix, délais de livraison, conditions de paiement
Traitement des objections
Techniques de conclusion d'une vente
Vente additionnelle / l'encaissement / la politique de congé
Développement durable
Satisfaction et fidélisation du client / la politique de services
Traitement des réclamations : méthodologie, procédure
Communication écrite interne : rendre compte
Représenter son entreprise / l'organisation et les valeurs de l'entreprise et la politique commerciale

UF2 – Gestion commerciale et marchande

Circuits de distribution / types de commerce / méthodes de vente
Politique produit / marché du produit / cycle de vie du produit
Le produit : assortiment, étiquetage, marque, label, logo, conditionnement
Approvisionnement du rayon et du point de vente : hygiène, chaîne du froid
Réception et acheminement des marchandises
Gestion du point de vente : plan d'implantation, les différents zones, CA, panier moyen
Gestion du rayon : merchandising de gestion + séduction
Gestion de stocks : outils informatiques de gestion, les commandes, les démarques et les inventaires
Indicateurs de gestion d'un rayon : CA, marge, tableaux de bord
Calculs commerciaux du prix d'achat au prix de vente

UF3 – Marketing et merchandising

Merchandising promotionnel du point de vente : facteurs d'ambiance, vitrine
Actions promotionnelles : les formes, la réglementation, la saisonnalité des ventes
Mettre en place une action promotionnelle : rétro planning / plan de communication et médias supports
Communication externe au point de vente : marketing direct / publipostage
Analyse qualitative et quantitative d'une action commerciale
Marche de l'unité commerciale : la clientèle, la concurrence, la zone de chalandise
Analyse du marché de l'unité commerciale : étude, évolution, analyse de la concurrence
Veille économique : sources d'informations, nouveaux produits
E-commerce / Drive

Blocs d'Apprentissage Disciplinaires

Technique de l'information et de la communication :
Word, Excel, Power Point
Mathématiques appliquées au métier

Blocs d'Apprentissage Transversaux

Compétences informatiques appliquées à la rédaction du Dossier Professionnel
Mises en situation professionnelles / études de cas

Contrat d'apprentissage

Accompagnement Socio-professionnel
Réalisation d'un bilan
Aides aux démarches administratives de l'apprentissage à la citoyenneté

**Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme*

Rémunération

Statut	Rémunération professionnalisation (suivant CCN)
-21 ans	55% du SMIC
+21 ans	70% du SMIC
+26 ans	Nous consulter

Statut	Rémunération apprentissage
-18 ans	27% du SMIC
18 à 20 ans	43% du SMIC
21 à 25 ans	53% du SMIC
26 à 29 ans	100% du SMIC

Modalités de financement

Prise en charge du coût de la formation par l'employeur.

Modalités d'obtention du diplôme ou du titre

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.

Les résultats des **évaluations** passées en **Cours de formation**.

L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs **Certificats de Compétences Professionnelles**, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an maximum à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du Titre professionnel.

Dans le cadre de la validation par CCP, le candidat est évalué sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel.

Après obtention de tous les CCP, le jury conduit un entretien avec le candidat pour l'obtention du Titre complet.

Handicap et accessibilité

Nos formations et nos locaux sont accessibles et adaptées aux personnes en situation de handicap.

Etapas d'inscription

Les modalités d'inscription sur la formation comportent 4 étapes :

- 1- Prise de contact avec notre organisme.
- 2- Participer à une réunion d'information collective.
- 3- Assister à un entretien individuel de pré-recrutement permettant :
 - D'évaluer vos prérequis techniques et pédagogiques
 - De confirmer votre identité et votre projet professionnel
 - D'évaluer les freins qui pourraient entraver l'entrée en formation
- 4- Passer un test de positionnement permettant d'évaluer vos pré-acquis et votre niveau d'entrée en formation (les compétences que vous avez déjà).