

Vendeur(se) Conseil en Magasin (niveau 4)

493 heures de formation – durée : 6-12 mois

www.geniusakdmy@gmail.com - geniusakdmy@gmail.com – 0693 406 644

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

QUALIFICATION

Titre Professionnel de niveau 4 (BAC) délivré par le ministère du Travail

PUBLIC

Demandeur d'emploi/Salarié/personnes en situation de handicap/en reconversion professionnelle

PRÉ-REQUIS

Niveau première ou terminale

Test de positionnement et entretien

Aptitudes souhaitées : Bonne présentation, dynamisme, facilité de communication, esprit d'initiative, disponibilité.

Maîtriser les savoirs de bases (lire / écrire / compter)

Disponibilités horaires (travail le samedi, parfois en soirée et certains jours fériés)

DURÉE

Parcours alternance :

Formation : 493 heures (dont 3 heures d'évaluation) - 105 heures de stage

Rythme : 1 à 2 jours en centre/semaine

Parcours personnalisé sur demande

LIEU

Saint-Denis :

33 Rue Monseigneur de Beaumont

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap et aux PMR.

TARIF

Tarif : 3590€/stagiaire financement possible selon les publics

Employeurs : cette formation est prise en charge par votre OPCO dans le cadre d'un contrat en alternance.

Alternants : Formation gratuite et rémunération selon la réglementation en vigueur

FORMATEUR

Plus de 5 ans d'expérience

OBJECTIFS :

- Se préparer au Titre professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin de niveau 4
- Acquérir et développer des compétences professionnelles liées au métier de Vendeur(se) Conseil en Magasin
- Devenir un professionnel de la vente au service de la clientèle

LE MÉTIER

Le titulaire du titre Vendeur(se) Conseil en Magasin est capable d'assurer la vente de produits et de services associés, participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente. Il conseille une clientèle de particuliers, parfois de professionnels, en les accueillant sur son lieu de vente. Il peut travailler dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits, généralement non alimentaires, et des services nécessitant une vente conseil en face à face.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le (la) vendeur(se)-conseil en magasin sera capable :

- de maîtriser les caractéristiques, l'usage des produits proposés par l'enseigne ;
- de participer à la tenue, à l'animation et à l'amélioration de son point de vente ;
- d'assurer la vente de produits et de services associés sur son lieu de vente.

PROGRAMME

CCP1 : DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne

Réaliser des recherches sur internet, dans la presse spécialisée, en participant à des forums spécialisés, par l'exploitation des données de flux RSS* mais aussi lors des rencontres fournisseurs, des visites chez les concurrents...

Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente

Maintenir son rayon dans un état marchand en prenant en compte le confort des clients. Mettre en valeur les produits en promotion et les nouveautés, appliquer les préconisations d'implantation ou choisir l'emplacement des produits, créer l'ambiance appropriée et faire preuve de créativité (harmonie des couleurs, signalétique, disposition des articles) dans la présentation des produits pour développer les ventes.

A la fermeture du magasin, remettre en ordre les produits dans le rayon afin de faciliter le remplissage du lendemain.

Participer à la gestion des flux de marchandises

Réceptionner ou participer à la réception des marchandises, les préparer pour leur mise en rayon ou pour satisfaire les commandes clients, utiliser les outils de gestion des flux marchandises pour suivre ou actualiser les stocks du magasin et participer aux inventaires.

CCP 2 : VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin

Adopter une stratégie en fonction du flux des clients dans l'espace de vente. Personnaliser la relation de conseil, pratiquer les techniques de ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client et les informations du fichier client, pour réaliser des transactions commerciales évaluées par un chiffre d'affaires, une marge, des quantités vendues et un degré de satisfaction des clients. Analyser ses ventes afin d'améliorer ses performances.

Plus de 90% de satisfaits depuis 2020

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

CONTACTEZ NOUS

0693 406 644

geniusakdmy@gmail.com

www.geniusakdmy.fr

Retrouvez-nous sur



Vendeur(se) Conseil en Magasin (niveau 4)

493 heures de formation – durée : 6-12 mois

www.geniusakdmy@gmail.com - geniusakdmy@gmail.com – 0693 406 644

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

33 rue Monseigneur de Beaumont
97400 Saint-Denis

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Tableau Blanc
Vidéoprojecteur
Support de cours
Présentoir, brochure, PLV...

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés et d'exercices, études de cas, retours d'expérience et exercices pratiques visant à se familiariser avec le métier de vendeur conseil en magasin.

SUIVI ET RESULTATS

- Mise en situation professionnelle de synthèse et reconstituée
- Dossier Professionnel (DP)
- 2 Evaluations en Cours de Formation (ECF)
- Examen final
- Entretien

DISPOSITIFS ET FINANCEMENTS

- Eligible au CPF
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Compte Personnel Formation
- Plan Développement des Compétences
- Autres financements nous consulter

LES + DE LA FORMATION

- Formation en alternance
- Une pédagogie de l'expérience
- Une pédagogie active
- Une pédagogie participative
- Formateurs avec plus 5 ans d'expérience dans le métier

Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin

Prendre en charge un client pour des opérations complémentaires à l'acte de vente telles que commandes internet (click & collect*), encaissement des ventes, réclamations. Accueillir et accompagner le client en valorisant son entreprise pour le satisfaire, le fidéliser, réaliser une vente complémentaire (cross-selling*), renforcer l'expérience client vis-à-vis du point de vente et de l'enseigne.

Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

S'informer sur les consignes de vente, consulter les tableaux de bord à sa disposition, prendre connaissance des réalisations, et comparer ses performances par rapport aux objectifs ou à l'équipe, repérer les écarts au regard de son activité et mettre en œuvre les actions correctrices qui sont proposées par sa hiérarchie.

MODULES TRANSVERSAUX

- Découverte du métier et des métiers annexes
- Communiquer oralement : comprendre, qualifier, argumenter et s'exprimer
- Maintenir son attention de façon continue
- Mobiliser un comportement orienté client
- Travailler en équipe et dans un réseau d'acteurs
- Utilisation des TIC

VALIDATION

Cette formation est validée par le Titre Professionnel de Vendeur(se) Conseil en Magasin de niveau 4 composé de 2 modules (CCP/Bloc de compétences).

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel.
Possibilité de suivre un parcours progressif avec une validation d'un de plusieurs CCP (Bloc de compétences).

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

LES DEBOUCHES

Le titulaire de ce titre est un professionnel qualifié pouvant travailler en tant que :
- Vendeur(se)- Vendeur(se) expert(e) - Vendeur(se) conseil - Vendeur(se) technique

HANDICAP

Si vous êtes une personne en situation de handicap et que vous souhaitez aménager la formation pour y participer dans les meilleures conditions, contactez notre référente handicap pour analyser les possibilités d'adaptation à votre situation à dj.choeursetvoix@gmail.com.

Signature du stagiaire

Plus de 90% de satisfaits depuis 2020

Taux de réussite : en cours Taux d'employabilité : en cours

CONTACTEZ NOUS

0693 406 644

geniusakdmy@gmail.com

www.geniusakdmy.fr

Retrouvez-nous sur

