

Vendeur-Conseil en Magasin

Titre professionnel niveau 4 (équivalent Bac)



LES OBJECTIFS

Le vendeur-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente, il doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

À l'issue de la formation, il sera capable de :

- Participer à la tenue et à l'animation du rayon,
- Contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente,
- Personnaliser la relation et accompagner le client dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Dépôt d'un dossier de candidature
- Entretien de motivation

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou de pro A.



PUBLICS CONCERNÉS

Le titre vendeur-conseil en magasin s'adresse soit au titulaire d'un niveau CAP/BEP soit aux personnes ayant deux ans d'expérience professionnelle dans la vente.

Il s'adresse en priorité aux candidats qui ont un intérêt pour :

- Le contact client
- Le travail d'équipe
- Le sens de l'organisation



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rentrée : septembre

Statut : apprenti, salarié en alternance, salarié en poste, autres (nous consulter)

Alternance : 1 semaine à CCI Campus Centre
2 semaines en entreprise

Rythme des cours : 35 heures par semaine

Volume des cours : 581 heures

Tarif : 6 900 € (pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



CONTENU DE LA FORMATION

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.

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.

Compétences transversales de l'emploi

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service



MÉTIERS VISÉS

- Employé libre-service
- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Vendeur en alimentaire et non alimentaire



MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation en cours de formation sur les activités types
- Dossier professionnel
- Évaluation finale



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Contribuer à l'accueil, à la vente
- Personnaliser la relation et accompagner le client engagé dans un parcours d'achat
- Optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne
- Connaître l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution
- Maîtriser les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment



POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO, BTS NDRC, BTS Technico-Commercial...
- DUT Techniques de commercialisation
- Titre Attaché commercial



RÉMUNÉRATION (sur la base du SMIC 35h/semaine)

	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{re} année	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2 ^e année	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3 ^e année	55 %	67 %	78 %*	100 %*

*SMIC ou conventionnel minimum de l'emploi occupé



LIEU DE FORMATION



CHATEAUROUX (36)
CCI Campus Centre – Site Balsan
02, Allée Jean Vaillé
02 54 53 52 90
candidature.formation@indre.cci.fr

BLOIS (41)
CCI Campus Centre
06, rue Anne de Bretagne
02 54 57 25 25
candidature.formation@loir-et-cher.cci.fr

