

# TITRE PROFESSIONNEL "VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN"

75% DU TEMPS DE TRAVAIL EN ENTREPRISE / 25% EN FORMATION > ALTERNANCE  
DE 8 MOIS

**ISIM**

## OBJECTIFS :

- \* MENER UN ENTRETIEN DE VENTE,
- \* REPRÉSENTER L'ENTREPRISE ET PARTICIPER À LA VALORISATION DE SON IMAGE,
- \* TRAITER LES RÉCLAMATIONS DES CLIENTS EN PRENANT EN COMPTE LES INTÉRÊTS DE L'ENTREPRISE,
- \* ASSURER L'APPROVISIONNEMENT DU MAGASIN CONFORMÉMENT AUX RÈGLES D'IMPLANTATION,
- \* RÉALISER DES MISES EN SCÈNE POUR METTRE EN VALEUR LES PROMOTIONS ET LES NOUVEAUTÉS,
- \* SURVEILLER L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ, LA CONCURRENCE.



## PROGRAMME DE FORMATION SE COMPOSANT DE DEUX MODULES :

### 1 - DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE:

- CP 1 - ASSURER UNE VEILLE SUR LES PRODUITS ET SERVICES PROPOSÉS PAR L'ENSEIGNE.
- CP 2 - CONTRIBUER À LA TENUE ET À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE.
- CP 3 - PARTICIPER À LA GESTION DES FLUX MARCHANDISES.

### 2 - VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN.

- CP 4 - MENER UN ENTRETIEN DE VENTE DE PRODUITS ET DE PRESTATIONS DE SERVICES EN MAGASIN.
- CP 5 - CONSOLIDER L'ACTE DE VENTE LORS DE L'EXPÉRIENCE CLIENT EN MAGASIN.
- CP 6 - PRENDRE EN COMPTE LES OBJECTIFS FIXÉS POUR ORGANISER SA JOURNÉE DE VENTE.

## DURÉE ET RYTHME DE CETTE ACTION D'ALTERNANCE

ACTION DE 8 MOIS, VIA UN CONTRAT DE TRAVAIL DE 35H, RÉPARTIES DE LA MANIÈRE SUIVANTE :

- \* 34 SEMAINES > BASE DE 27H DE TRAVAIL HEBDOMADAIRES > 4 JOURS/HEBDO EN ENTREPRISE
- \* 8H DE FORMATION HEBDOMADAIRES (LE MERCREDI) > 326H00 EN CENTRE (Y COMPRIS LES EXAMENS)

## COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

- \* FORMATION GRATUITE EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION > FINANCEMENT PAR L'OPCO.
- \* RÉMUNÉRATION DU JEUNE > PRISE EN CHARGE PAR L'ENTREPRISE AVEC DES AVANTAGES FINANCIERS.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- \* UN NIVEAU 3 VALIDÉ (CAP OU BEP OU TITRE PROFESSIONNEL) OU NIVEAU PREMIÈRE ;
- \* EXCELLENTE PRÉSENTATION, QUALITÉS DE CONTACT, CAPACITÉS D'ÉCOUTE ET DE DYNAMISME ;
- \* DISPONIBILITÉ HORAIRE (TÔT LE MATIN, LE SOIR, LE WEEK-END...)
- \* CAPACITÉ À ÊTRE DEBOUT DE FAÇON PERMANENTE.

## VALIDATION DE LA FORMATION : TITRE OU DIPLÔME HOMOLOGUÉ

LA FORMATION EST VALIDÉE PAR UN TITRE PROFESSIONNEL DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'EMPLOI, DE LA COHÉSION SOCIALE ET DE LA FORMATION. LE TITRE, DE NIVEAU 4, ÉQUIVAUT AU BAC PROFESSIONNEL.

- AVANTAGER L'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE D'UN JEUNE DANS L'UNIVERS DU COMMERCE
- FAVORISER LA FORMATION D'UN SALARIÉ AUX PROCÉDURES SPÉCIFIQUES D'UNE ENSEIGNE

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DES COURS

DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUTUER À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

ENVIRONNEMENT DU POINT DE VENTE & VEILLE COMMERCIALE – 43 H

- \* BASES DE LA MERCATIQUE
- \* POLITIQUE COMMERCIALE
- \* CARACTÉRISTIQUES CLIENTÈLE
- \* ETUDE DE LA CONCURRENCE
- \* RÉSEAUX SOCIAUX ET E-COMMERCE

ANIMATION COMMERCIALE – 47 H

- \* TECHNIQUES DE MARCHANDISAGE
- \* LA PROMOTION DES VENTES
- \* LES TECHNIQUES D'ANIMATION, DE PROMOTION
- \* LA MISE EN ŒUVRE D'UN ÉVÉNEMENT COMMERCIAL
- \* LE SUIVI ET LE CONTRÔLE DE L'OPÉRATION
- \* POLITIQUE RSE

GESTION DES FLUX DE MARCHANDISE – 29H

- \* CIRCUIT DE DISTRIBUTION
- \* MÉTHODES D'APPROVISIONNEMENT
- \* TRAITEMENT DES COMMANDES
- \* GESTION DES STOCKS
- \* PRÉVENTION DES RISQUES

VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

TECHNIQUES DE VENTE – 61H

- \* COMMUNICATION INTERPERSONNELLE
- \* PRÉPARATION DE LA VENTE
- \* ENTRETIEN DE VENTE
- \* GESTION DES FLUX
- \* ANALYSE DES VENTES

FIDÉLISATION – 24H

- \* TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS
- \* GESTION DES SITUATIONS DIFFICILES
- \* OUTILS DE SUIVI DE LA RELATION CLIENT

GESTION COMMERCIALE – 52H

- \* CALCULS COMMERCIAUX
- \* INDICATEURS DE GESTION
- \* TABLEAU DE BORD

ACCOMPAGNEMENT DOSSIER PROFESSIONNEL – 28H

PRATIQUE ANGLAIS – 7H

PRATIQUE BUREAUTIQUE – 14H

## MODALITÉS D'EXAMEN

UN JURY VALIDE LE TITRE COMPOSÉ DE 2 CERTIFICATS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ;

ÉPREUVES	FORME	DURÉE
QUESTIONNEMENT À PARTIR DE PRODUCTION(S)	PRÉSENTATION D'UN DIAPORAMA (MAGASIN ET PRODUITS VENDUS) PUIS INTERROGATION SUR UNE FICHE PRODUIT	20 MN
MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE	ANALYSE COMMENTÉE DE SCÉNARIOS	1H50 MN
ENTRETIEN TECHNIQUE	ECHANGES AVEC LE JURY	15 MN
ENTRETIEN DE SYNTHÈSE SUPPORT : DOSSIER DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE	LE CANDIDAT RÉPOND AU JURY CONCERNANT : - SA CONNAISSANCE DE L'EMPLOI, - SON APPROCHE DU SECTEUR PROFESSIONNEL.	20 MN