

# VENDEUR•EUSE CONSEIL EN MAGASIN

Titre professionnel délivré par le ministère chargé de l'emploi, inscrit au RNCP (Niveau 4 - BAC)

En Alternance



Le•la Vendeur•euse Conseil en Magasin assure la vente de produits ou de prestations de service. Il•elle représente son entreprise et contribue à la valorisation de son image. Il•elle traite les réclamations du client, assure l'approvisionnement conformément aux règles d'implantation, réalise et met en valeur les promotions et les nouveautés. Il•elle participe aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs.

## Contrat de Professionnalisation

ENTRÉES PERMANENTES

Durée du parcours : **384 heures (11 mois)**

**1 journée par semaine au centre de formation**



### Objectifs 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•la client•e 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

Pour tous renseignements, vous pouvez contacter :



**02 49 09 14 59**

Prix d'un appel local

Pour candidater :  
envoyez votre CV et lettre de motivation :  
[candidat.rwo@retravailler.org](mailto:candidat.rwo@retravailler.org)



L'Association est certifiée e-AFAQ Formation Professionnelle

[www.retravailler-ouest.fr](http://www.retravailler-ouest.fr)



# PROGRAMME

## Journée d'intégration

8h

## M1 - Techniques de vente

128h

- 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 prise 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

## M2 - Gestion commerciale et marchande

80h

- 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 différentes 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

## M3 - Marketing et merchandising

72h

- 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
- Marché 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

24h

- Techniques de l'Information et de la communication : Word, Excel, Powerpoint
- Notions SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- Mathématiques appliquées au métier

## Blocs d'Apprentissage Transversaux

64h

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

## Passage du titre

8h

M = Module



## MODALITÉS D'EVALUATION

Le titre sera évalué au travers d'un contrôle continu et d'un examen final face à un jury de professionnels habilités par la DIRECCTE.



### Les conditions d'accès

- Candidat•e•s âgé•e•s de 16 à 25 ans
- Niveau 3 (BEP-CAP) validé
- Demandeur•euse•s d'emploi > 26 ans
- Projet professionnel validé en qualité de vendeur•euse
- Expérience professionnelle dans le secteur du commerce



### Les + de Retravailler

- Gestion administrative du contrat
- Pré-sélection des candidat•e•s
- Accompagnement pédagogique
- Taux de réussite > 90%
- Formateur•rice•s expert•e•s en commerce



### Emplois visés

- Vendeur•euse spécialisé•e
- Vendeur•euse étalagiste
- Vendeur•euse comptoir
- Vendeur•euse conseil
- Vendeur•euse technique
- Conseiller•ère de vente...