



Titre professionnel

Vendeur Conseil en Magasin

Inscrit au répertoire National des Certifications Professionnelles
Niveau 4 (Equivalent Bac)

Résumé de la formation

Ce cursus de formation prépare les apprenants à la vente de produits et services associés nécessitant le conseil et la démonstration. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. A l'issue de cette certification, une poursuite de parcours en Manager d'Unité Marchande peut être réalisée.

Organisation de la formation

Ce titre se prépare sous un format blended en 644 heures, avec l'organisation de regroupement et /ou de classe virtuelle selon les lieux d'habitation des participants.

- 245 h en entreprise
- 399h en centre de formation

Cette formation est accessible aux travailleurs handicapés. Elle est organisée en entrée et sortie mensuelles.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences

Pré requis et modalités d'admission

Vous êtes titulaire d'un CAP/BEP ou d'un diplôme de niveau 3 inscrit au RNCP.

Votre projet professionnel est validé.
Vous avez échangé avec un conseiller FIRST CONSEILS.

Tarif : 3490€ TTC

Eligible au CPF.

Pour en savoir plus



Programme de formation

Module 1 - La vente

- Accueillir, renseigner et orienter le client sur la surface de vente
- Connaître les préceptes de la vente conseil
- Mener un entretien de vente de produits
- Procéder à l'encaissement du client
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs

Module 2 - La gestion

- Connaître la classification des produits pour mieux conseiller et/ou commander
- Passer commande en tenant compte des indicateurs de stock
- Réceptionner la marchandise dans le respect des procédures
- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente
- S'initier à la gestion commerciale
- Les règles d'hygiène et de sécurité
- Maitriser les règles de merchandising
- Mettre en valeur les produits pour développer les ventes
- Réaliser l'inventaire et identifier la démarque

Module 3 - Réussir son intégration

- S'intégrer avec facilité
- Communiquer efficacement
- Comprendre l'environnement professionnel dans lequel évoluer.