



# TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN NIVEAU 4

Durée de la formation : 532 h en centre et 210 h en entreprise

En présentiel et/ou à distance

## NATURE DE LA CERTIFICATION

- + Inscrit au RNCP au niveau 4 par Arrêté du 03/11/2016 modifiant l'arrêté du 19/02/2004 modifié paru au JO du 10/11/2016 en partenariat avec le Ministère chargé de l'Emploi
- + Codes : RNCP 13620 et NSF 312t

## PUBLIC

- + Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- + Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

## OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- + Acquérir des compétences professionnelles et le savoir être spécifiques dans la vente spécialisée en magasin
- + Participer au contrôle de la réalisation des objectifs de vente
- + Être sensibilisé à l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence

## TARIFS

- + Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- + Pour les salariés, prise en charge au coût contrat OPCO publié sur : <https://www.francecompetences.fr>
- + En individuel payant, se référer au prix indiqué sur : <https://www.moncompteformation.gouv.fr>

## UNE FORMATION, UN MÉTIER

- + Le Vendeur Conseil en Magasin (VCM) approvisionne son linéaire, met en valeur les nouveaux produits
- + Il informe les clients sur les caractéristiques, les guide dans leur choix en espérant un acte d'achat
- + Le Vendeur Conseil met en valeur les produits de son magasin afin d'atteindre ses objectifs de vente

## MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- + 2 dates d'information sont planifiées en amont de l'action de formation de J-15 à J-45
- + Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation
- + Des entrées par module sont possibles tout au long de la formation

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- + Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- + Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

## LIEUX DE LA FORMATION

- + Centre-Val de Loire, Normandie et Pays-de-la-Loire

# CONTENU ET OBJECTIFS DE FORMATION

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

- + **Module 1** : Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- + **Module 2** : Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- + **Module 3** : Participer à la gestion des flux de marchandises

## CCP 2 : VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

- + **Module 1** : Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- + **Module 2** : Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin

## CONTENUS TRANSVERSES

- + Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel

- + **Module 3** : Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

- + **Module 4** : Communiquer oralement

- + **Module 5** : Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

## MODULES OPTIONNELS

- + Produits alimentaires frais et BIO
- + E-commerce et le drive
- + Caractéristiques du marché séniors

## MÉTHODES MOBILISÉES

- + Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques

## PRÉREQUIS

- + Projet professionnel validé dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)
- + Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout prolongée, capacité à porter des charges
- + Maîtrise des calculs de base en mathématiques
- + Maîtrise de la lecture (compréhension d'un texte simple) et l'écriture (rédaction de phrase simple)
- + Bases de l'outil informatique
- + Sens du relationnel

## SÉLECTION & ÉVALUATION

### Évaluations à l'entrée :

- + Présentation de la formation en information collective
- + Tests de positionnement
- + Entretien individuel

### Évaluations planifiés tout au long de la formation :

- + Évaluations formatives
- + Évaluations sommatives

### Évaluations finales :

- + Attestation de compétences
- + Passage du titre suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences

