



TITRE PROFESSIONNEL

VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN

(niveau 4)

RESUME DE LA FORMATION

Ce cursus de formation prépare les apprenants à la vente de produits et services associés nécessitant le conseil et la démonstration, souvent en non-alimentaire. 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. Il effectue des opérations de vente en face à face.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Ce diplôme se prépare en 6 ou 8 mois en alternance.

- 27 h en entreprise
- 8 H en centre de formation

PRE REQUIS ET MODALITES D'ADMISSION

Vous êtes titulaire d'un CAP ou d'un diplôme équivalent niveau V inscrit au RNCP

Vous avez participé à une réunion d'information collective et avez satisfait aux tests de sélection.

PROGRAMME DE FORMATION

Module Vente – 128h

- 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 Gestion – 120h

- 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
- Maîtriser les règles de merchandising
- Mettre en valeur les produits pour développer les ventes
- Réaliser l'inventaire et identifier la démarque
- S'initier à la gestion commerciale
-

Module Réussir son intégration – 88h

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