

Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin



Le (La) vendeur(se) conseil en magasin effectue des opérations de vente en face à face de produits ou de prestations de services au cours desquelles il (elle) représente son entreprise en respectant la politique commerciale définie. En tant qu'interlocuteur(trice) privilégié(e) des clients, il (elle) reçoit et traite les réclamations de ces derniers.

Titre professionnel de niveau 4 (bac) du Ministère du travail.

Public concerné, nombre

- Jeunes issus de niveau 4 (BAC), demandeurs d'emploi, salariés d'entreprises, ...

Prérequis, modalités et délai d'accès

- Avoir 16 ans ou plus (ou 15 ans sortie de 3e).
- Avoir le sens du service et le goût du contact client, aimer travailler en équipe, être dynamique et disponible.
- Entrée possible par bloc de compétences

Conditions d'admission :

Satisfaire à l'entretien individuel

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou obtenir un autre financement (Pole Emploi, CPF, OPCO...).

Objectifs de la formation

Obtention du Titre Pro VCM, niveau 4

Le titulaire du titre Vendeur Conseil en Magasin est capable :

- d'assurer la vente de produits et de services associés,
- de participer à la tenue, à l'animation du rayon
- de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente.
- de conseiller une clientèle de particuliers et parfois de professionnels,
- d'accueillir sur son lieu de vente.

Il peut travailler dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits, généralement non alimentaires, et des services nécessitant une vente conseil en face à face.

Contenu de la formation

Activité : « Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente » CCP 002380.

- 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.

Activité : « Vendre et conseiller le client en magasin » CCP 002381.

- 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.

Accompagnement, préparation à l'examen, accompagnement à l'écriture du Dossier Professionnel.

Également, il sera abordé les gestes et postures professionnels ainsi que l'éducation aux mondes et aux autres.

Modalités pédagogiques (présentiel, distanciel, mixte, ...)

Présentiel, visites d'entreprises, intervention de professionnels, mises en situations pratiques, jeux de rôles.

Durée

350 h en centre de formation soit 2 jours par semaine (14h) à la MFR le reste du temps (21h) en entreprise.

Dates

Inscription toute l'année.
Délai d'accès de 4 mois maximum avant une session.

2 sessions dans l'année.

Coût par participant

En apprentissage

Frais de formation : coût financé par l'OPCO

Stagiaire de la formation professionnelle continue

3500 € pour le cycle complet et devis adapté pour les parcours individualisés : nous consulter

Demi-pension possible :

6 € par repas

Accessibilité de la formation

L'établissement dispose d'un aménagement pour les personnes à mobilité réduite.
Les personnes en situation de handicap et en difficultés d'apprentissage : nous consulter et prendre rendez-vous avec notre référent, Mme Tournade

Evaluation de l'action

Evaluation finale devant un jury de professionnels (Mise en situation – Entretien)

Evaluation par bloc de compétences en cours de formation (livret d'évaluation par CCP)

Poursuite et débouchés possibles

- **Emploi** : vendeur(ses) expérimenté(e)s, vendeur(se) conseils, vendeurs(se) techniques de magasins spécialisés et boutiques, conseiller(ère)s de vente dans les grandes et moyennes surfaces, employé(e) libre-service, ...
- **Poursuite d'études** : BTS Commerce, BTS Technico-commercial, ...

Résultats examen

- En 2022 : 100 %
- En 2021 : 100 %
- En 2020 : 75 %

Taux d'insertion professionnelle / poursuite d'étude / interruption en cours de parcours

Consultable sur le site internet

Contact

Responsables de formation : Romain GUERINEAU

MFR Rougemont Tours Val de Loire - Rue du Télégraphe – 37100 Tours Nord

Tel : 02.47.54.24.21 - Courriel : mfr.rougemont@mfr.asso.fr – Web : mfr-rougemont.fr