



VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

TITRE RNCP NIVEAU IV
DIPLOME DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'EMPLOI

NIVEAU **BAC**



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir des compétences opérationnelles dans le secteur de la vente en magasin :

- Vendre en magasin des produits et des prestations de service
- Contribuer à l'animation et au résultat d'un linéaire ou d'un point de vente



PUBLIC

- Toute personne souhaitant confirmer ou s'orienter vers un métier commercial en point de vente



DURÉE

- 6 à 12 mois selon profil
- Alternance entreprise & centre de formation
- Démarrage dès signature du contrat de professionnalisation



SUIVI ET ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances à la fin de chaque module
- Titre RNCP - niveau IV



POUR SUIVRE LA FORMATION

- Poursuivre avec la formation « Manager d'un univers marchand » Titre RNCP niveau III (niveau BTS)



PRÉ REQUIS

- 18 ans minimum
- Niveau BEP/CAP ou équivalent et/ou 3 mois d'expérience consécutifs dans le métier de vendeur
- Maîtrise de la langue française / bonne élocution
- Excellente présentation
- Disponible (travail en point de vente le week-end, certains jours fériés, très tôt le matin et/ou en soirée)



APTITUDES

- Bonne condition physique (station debout en point de vente)
- Très motivé / dynamique
- Très bon relationnel / sens du service



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Démarche pédagogique interactive et conviviale avec l'apprentissage d'outils simples et applicables immédiatement
- Répartition pédagogique approximativement de 70 % de pratique, 30% d'apports théoriques et de connaissances



PROGRAMME

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte son entreprise
- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente