

Titre professionnel

VENDEUR(SE)- CONSEIL EN MAGASIN

Niveau 4 (BAC) - RNCP 13620

Sans contrat: **3000 €**

Avec contrat : **Montant fixé &
financé par l'OPCO**
TARIF NET DE TVA


CONTENU

CCP 1 - DÉVELOPPEMENT DES CONNAISSANCES PRODUITS ET CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

- 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.

CCP 2 - VENTE ET CONSEILLE DU CLIENT EN MAGASIN

- 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.
- Compétences transversales de l'emploi :
- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

DURÉE ET RYTHME

261 heures - 1 jour de cours / semaine

OBJECTIF

**A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA
CAPABLE DE :**

- Vendre et conseiller le client en magasin
- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente.

PRÉ-REQUIS ET DÉLAI D'ACCÈS

- CAP ou équivalent
- Français lu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

PRÉSENTIEL

- Présentiel: Maximum 15 personnes par classe

PUBLIC

Tout public


contact@akc-formation.com

<https://akc-formation.fr>


Tour d'affaires rosny 2
Rue Léon Blum,
93110 Rosny-sous-Bois



Contactez-nous
06 21 22 49 01

MÉTHODE ET MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUE

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Affirmative :

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative :

Permet aux stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Découverte :

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

Démonstrative :

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait faire » et « Refait ».

MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- 1 salle de cours
- 1 poste de travail par binôme
- Outils informatiques avec suite bureautique et accès internet haut débit
- Les exposés
- Les exercices
- Les études de cas
- Les simulations

SUIVI ET ÉVOLUTION

LES MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiaires
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires

LES MOYENS PERMETTANT D'EN ÉVALUER LES RÉSULTATS (PENDANT OU AU TERME DE L'ACTION):

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Dossiers à réaliser
- Mise en situation
- Entretien avec jury professionnel

PROFIL DU FORMATEUR

**Formateurs experts
et professionnels**

VALIDATION

Titre professionnel
**Vendeur conseil
en magasin**
si réussite à l'examen.

Attestation de compétence
et de fin de formation

