

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



30/10 /22 V1

### 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 Iu, écrit, parlé
- Délai d'accès : 2 semaines

### **PRÉSENTIEL**

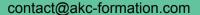
- Présentiel: Maximum 15 personnes par classe

### **PUBLIC**

Tout public









### 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'ÉXÉCUTION DE L'ACTION :

- Rapports de stage
- Bilans intermédiares
- 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'éxamen.

Attestation de compétence et de fin de formation





