



TITRE PROFESSIONNEL

VENDEUR CONSEIL EN
MAGASIN

Mise à jour le 05.08.2022

OBJECTIFS

Développer sa connaissance
des produits et contribuer à
l'animation de l'espace de
vente

Vendre et conseiller le client
en magasin

PRÉREQUIS

NIVEAU : 3^{ème}, CAP, BEP

Modalités d'Admission :

Sur dossier de candidature
Entretien individuel de
motivation
Test de culture fit

ORGANISATION

Durée : 12 mois
Volume horaire : 550 heures
Rythme alternance : 2 jours
formation / 3 jours entreprise

TARIFS TTC

FC 2000 €
CP 10.98 €/heure *

* Selon prise en charge OPCO



BAC
NIVEAU IV

VCM

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

Titre professionnel Niveau IV délivré par le
Ministère du Travail, enregistré au RNCP code
13620

Formation accessible en contrat de
professionnalisation, contrat
d'apprentissage, VAE, DIF, CIF

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

CCP 1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne :
Bases de la mercatique, politique commerciale, caractéristiques clientèle, étude de la concurrence, réseaux sociaux et e-commerce
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente :
Techniques de merchandising, promotion des ventes, techniques d'animation et de promotion, événement commercial, suivi et contrôle de l'opération, politique RSE
- Participer à la gestion des flux marchandises :
Circuit de distribution, méthodes d'approvisionnement, traitement des commandes, gestion des stocks, prévention des risques

CCP 2 Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin :
Communication interpersonnelle, préparation de la vente, entretien de vente, gestion des flux, analyse des ventes
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin :
Traitement des réclamations, gestion des situations difficiles, outils de suivi de la relation client
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente :
Calculs commerciaux, indicateurs de gestion, tableau de bord
- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).

LE MÉTIER

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations concernant généralement des produits non alimentaires, auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente. Il (elle) 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.

DÉBOUCHÉS

- Vendeur (se),
- Vendeur (se) expert (e),
- Vendeur (se)-conseil,
- Vendeur (se) technique,
- Conseiller (ère) de vente,



CANDIDATURE

Inscriptions permanentes

Pour plus d'informations consultez www.cesamesup.fr ou contactez nous pour vous inscrire*

Réunion d'Information et de Recrutement tous les Mercredis après-midi

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen final

Référente Handicap :
Constance LUCAS



CENTRE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR D'ADMINISTRATION ET DE MANAGEMENT DES ENTREPRISES

1350 Avenue Albert Einstein
34000 Montpellier

Tram ligne 1 Direction Odysseum - Arrêt place de France et Bus 9b direction Place de France – Arrêt Evariste Galois.

Standard : 09 83 45 42 47

WWW.CESAMESUP.FR

CONTACTS*

Constance LUCAS 06 68 69 11 54 clucas@cesamesup.fr
Imane EL HAFIANE 07 60 98 91 78 ielhafiane@cesamesup.fr
Junior-Joël GENEVIEVE 06 67 07 38 58 jjgenevieve@cesamesup.fr