



Vendeur Conseil en Magasin

Titre professionnel délivré par le Ministère du Travail
Niveau IV

LE METIER

Le titulaire d'un VCM est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale : sédentaire ou non, alimentaire ou non alimentaire, spécialisée ou généraliste, en libre-service assisté ou en vente de contact, afin de mettre à la disposition des clients des produits correspondant à sa demande.

Les rémunérations sont attractives : la rémunération d'un bon vendeur peut augmenter très vite, notamment grâce aux indemnités et avantages en nature. Le vendeur de terrain est libre et indépendant : le vendeur gère son emploi du temps et peut organiser son travail comme il l'entend pourvu qu'il respecte les objectifs, les quotas, et suive son tableau de bord.

Le vendeur doit souvent maîtriser des outils de plus en plus sophistiqués lui permettant :

- d'accéder à l'information là où il se trouve : téléphone portable, terminal de saisie, fichier clients informatisé, fax
- d'aider à la vente : logiciels de systèmes experts, multimédia et réseaux du type Internet.

OBJECTIF

Préparer au titre de Vendeur Conseiller Commercial en formant les participants à exercer le métier de vendeur, vendeur conseil, commercial assistant de vente, conseiller commercial, conseiller de vente, vendeur spécialisé... au sein d'une entreprise disposant d'un point de vente, d'un comptoir de vente, d'un service commercial, d'un centre d'appel.

PROGRAMME DE FORMATION 546 H

VENDRE EN MAGASIN DES PRODUITS ET

DES PRESTATIONS DE SERVICES : 60 Heures

- * Les différentes étapes de l'entretien de vente
- * Connaître les besoins et motivations du client
- * Argumentation en fonction des motivations du client
- * La vente additionnelle
- * La conclusion de la vente
- * Calculs commerciaux

CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE 120

- * Valeurs et culture de l'entreprise
- * La politique commerciale
- * La zone de chalandise
- * La clientèle et la concurrence
- * Evolution du marché des produits de son secteur d'activité
- * La variété des modes de consommation dans son environnement professionnel
- * Techniques d'information et de communication
- * Classification des produits
- * Développement durable

GESTION DES RECLAMATIONS : 160 heures

- * L'écoute active
- * Procédures internes
- * La législation commerciale en lien avec activité
- * Les bases de la communication
- * Traiter les conflits
- * L'empathie

APPROVISIONNEMENT : 80 heures

- * Les promotions Le circuit des marchandises
- * Les sources d'approvisionnement
- * L'assortiment du magasin
- * La règle de Pareto son application
- * Règles d'hygiène et de sécurité
- * L'inventaire

ANIMATION COMMERCIALE : 60 heures

- * Les règles d'implantation d'un linéaire et des produits
- * Les règles d'implantation d'une opération commerciale
- * La réglementation concernant l'affichage des prix dans un magasin
- * La réglementation commerciale
- * La sécurité des clients dans le magasin

SUBI DES VENTES ET GESTION COMMERCIALE 66 heures

- * Tableau de bord, outil de pilotage de l'activité commerciale
- * Gestion des produits
- * Gestion de l'espace de vente

SUIVI DU DOSSIER PROFESSIONNEL

EVALUATION

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Un entretien préalable avec le référent pédagogique et un test de positionnement permettront de valider les aptitudes et la motivation à intégrer la formation.
- Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés
- Accès en contrat ou période de professionnalisation

DEBOUCHES

- ✚ Vendeur conseil
- ✚ Vendeur technique
- ✚ Vendeur expert
- ✚ Conseiller de vente dans tous types de points de vente diffusant des produits nécessitant une vente conseil en face à face

Millénaire – Le Bruyère 2000
650, Rue Henri BECQUEREL
34000 MONTPELLIER

Tel 09 83 45 42 47

cesamesup@orange.fr