BAC
NIVEAU IV

VCM

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

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

TITRE PROFESSIONNEL

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

OBJECTIF

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

RECRUTEMENT

NIVEAU : 3ème, CAP, BEP

Modalités Admission
Sur dossier de candidature et entretien de motivation

ORGANISATION

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

UNITES 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 marchandisage, promotion des ventes, techniques d'animation et de promotion, évènement 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 METIER

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.

DEBOUCHES

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

CANDIDATURE

De Février à Septembre

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

Réunion d'information et de recrutement tous les mercredis après-midi

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

CESAME SUP
FORMATION EN ALTERNANCE

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

1350, Avenue Albert Einstein
34000 Montpellier

Tel 09 83 45 42 47
contact@cesamesup.fr
WWW.CESAMESUP.FR