

TITRE PRO VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

Formation certifiée par le ministère du travail et de l'emploi
Niveau 4 (Bac)



MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente
Vendeur
Vendeur conseil en magasin
Vendeur expert
Vendeur technique



LIEUX D'EXERCICE

Boutique traditionnelle
Grand magasin,

Grande surface
Magasin spécialisé (jouets, loisirs, bricolage, micro-informatique).

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Niveau 3 validé (CAP/BEP)
Titre professionnel de niveau 3
Projet professionnel confirmé
Goût et aptitude pour la relation commerciale
Etre inscrit à Pôle Emploi pour les formations financées par la région

MODALITÉS-DELAIS D'ACCES

Sur prescription des partenaires de l'emploi et du conseil régional hauts de France
Candidature spontanée
Entrée en formation entre 10 jours et 65 jours après entretien et complétude du dossier.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Former des professionnels de la vente conseil en magasin et de l'animation du point de vente.
Permettre l'accès à l'emploi et à la montée en qualification de niveau 5 (BTS /DUT)

MOYENS ET MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques et interactifs.
Assistance informatique en atelier
Mises en situations professionnelles et d'examen.
Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec.
Identification d'un tuteur en entreprise.
Formation en présentiel et distanciel selon situation sanitaire

MOYENS D'ENCADREMENT

2 formateurs titulaires d'un master 2
2 formateurs titulaires du TP formateur

DURÉE

Centre : 525 H
Entreprise : 280 H

DATES DE LA FORMATION

Sur commande de la région Hauts de France

30 RUE DES BERCEAUX
DE : 31620218262
SIRET 440 153 153 00018
03.21.94.57.36
<http://www.enseignement-prive-etaples.com>
<https://www.facebook.com/centre.de.formation.AREP>



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 12 - Maximum : 16

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Test de positionnement
Evaluation en cours de formation
Examens blancs
Epreuves pratiques devant jury habilité par la DIRECCTE
Formation certifiante inscrite au RNCP 13620
Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

Module 1 :

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

Module 2 :

Vendre et conseiller le client en magasin

LIEU

AREP
30 RUE DES BERCEAUX ETAPLES/MER

NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2020/2021

- ❖ Taux d'obtention des diplômes : 86%
- ❖ Taux de satisfaction stagiaires : 100%
- ❖ Taux d'insertion professionnelle à la suite de la formation: 60%

Valeur ajoutée de l'établissement : Au sein d'un lycée Professionnel, vous disposez d'un self et d'un snack. D'ateliers techniques performants et conformes. D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressources.

ACCESSIBILITE DES LOCAUX

Locaux conformes à la réglementation E.R.P. accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

TARIF DE LA FORMATION:

Financement de la formation à concurrence de **3386.25 €** par la Région Hauts de France.
Pendant la formation rémunération par pôle Emploi ou Région selon situation.

Particuliers : sur devis

CONTACT

Auréliane HAGNERÉ

03.21.94.57.36

Responsable de dispositif /Référente qualité

ahagnere.arep@gmail.com

Mai le : 28/04/2022



PROGRAMME

La formation se décompose en deux activités complémentaires :

➤ **Module 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente**

- 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
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

➤ **Module 2. Vendre et conseiller le client en magasin**

- Vendre et conseiller le client en magasin
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de service 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.**

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

➤ **Modules complémentaires .**

- Techniques de recherche d'emploi – Ateliers informatique.

● **Période d'application en entreprise.**

➤ **Suite de parcours**

Poursuite en formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) :

- Titre pro manager d'univers marchand ou négociateur technico – commercial

➤ **Insertion professionnelle.**

Les débouchés professionnels sont très nombreux car tous les secteurs ont besoin de vendeurs- conseils. Pour preuve, plus de 25000 vendeurs conseils en magasins sont embauchés chaque année

De plus les possibilités d'évolutions sont nombreuses .Un bon vendeur conseil peut devenir chef de rayon ou de secteur et pourquoi pas directeur de magasin ou patron de sa propre entreprise.