

VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

Délivré par ALTERNANCES.COM sous l'autorité du Ministère
du travail inscrit au RNCP-13620 / NIVEAU 4



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

Interlocuteur (trice) privilégié (e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

PROGRAMME DE LA FORMATION

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.

Vendre et conseiller le 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.





ADMISSION

Condition d'accès

- Disposer d'un diplôme de niveau 3 ou d'un titre professionnel.
- Et/ou d'une expérience professionnelle confirmée dans les métiers de la vente.
- Disponibilités horaires (travail le samedi, parfois en soirée et certains jours fériés)

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

STATUT DE LA FORMATION EN HYBRIDE : Distanciel + présentiel

- 1 jour en formation – 4 jours en entreprise (par semaine)
- 1 semaine en formation toutes les 5 semaines.
- En contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Plateforme Google Meet/Gototraining : enseignement à distance
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION & D'EXAMEN

Les évaluations pour la formation VCM se font sous les formes suivantes :

- QCM
- Évaluation orale
- Évaluation écrite
- Des évaluations sont effectuées en fin de chaque module.

Évaluations de fin de parcours :

- Épreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle
- Entretien (technique et final) destiné à vérifier le niveau de maîtrise du candidat

Une session de rattrapage est prévue en septembre N+1.

ET APRÈS ?



À l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs du commerce et de la distribution. Il pourra exercer les métiers suivants :

- Vendeur/Vendeuse
- Vendeur / Vendeuse technique
- Conseiller / Conseillère de vente

Les compétences visées :

- Les techniques de merchandising
- La gestion des stocks
- La connaissance des produits frais



Si vous êtes en situation de Handicap, vous pouvez à tout moment contacter le référent Handicap. Nous mettrons tout en œuvre afin que vous puissiez suivre votre formation dans les meilleures conditions.

DURÉE DE LA FORMATION

504 heures de formation

FRAIS DE FORMATION

10 100 € (ce tarif inclut formations à distance, évaluations, outils pédagogiques...)