

TITRE PROFESSIONNEL

Re•travailler

dans l'OUEST

VENDEUR•EUSE

CONSEIL

EN MAGASIN



Le-la **Vendeur-euse Conseil en Magasin** assure la vente de produits ou de prestations de service. Il-elle représente son entreprise et contribue à la valorisation de son image. Il-elle traite les réclamations du client, assure l'approvisionnement conformément aux règles d'implantation, réalise et met en valeur les promotions et les nouveautés. Il-elle participe aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs.

CERTIFICATION – DIPLÔME

Titre professionnel de Niveau 4 (BAC) délivré par le Ministère du Travail et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° **13620**.

DURÉE DE LA FORMATION

Formation en centre : **560h**

Immersion en entreprise : **238h**

Total : **798 heures**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des personnes à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de Vendeur-euse Conseil en Magasin,
- Permettre aux apprenants d'accéder à l'emploi et d'être opérationnels sur un poste de Vendeur-euse Conseil en Magasin en intégrant en particulier la familiarisation avec le milieu de l'entreprise,
- Obtenir le titre professionnel de « Vendeur-euse Conseil en Magasin » niveau 4 (BAC).

COMPÉTENCES VISÉES

Développer leur 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

MÉTIERS CIBLÉS

Le-la Vendeur-euse Conseil en Magasin exerce dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ; les grands magasins, les boutiques ou encore les négoce interentreprises.

- Vendeur-euse Expert-e
- Vendeur-euse Conseil

- Vendeur-euse Technique
- Conseiller-ère de vente

POURSUITE DE FORMATION

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'un Brevet de Technicien Supérieur : management des unités commerciales, d'un Brevet de Technicien Supérieur: négociation et relation client ou encore le Diplôme Universitaire de Technologie : techniques de commercialisation (BAC+2).

PROGRAMME DE LA FORMATION

UF1 – Contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer la présentation marchande des produits en vue d'améliorer ses performances commerciales
- Implanter un assortiment de produits dans un linéaire de façon rationnelle et attractive
- Organiser une opération commerciale / un évènement conjoncturel
- Mettre en place une action commerciale pour atteindre les objectifs fixés
- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise
- Identifier les évolutions des pratiques de consommation
- Gérer les flux
- Identifier et mettre en oeuvre les mesures en lien avec la politique de développement durable

UF2 – Participer à la gestion de l'espace de vente

- Assurer l'approvisionnement quantitatif et qualitatif de l'univers marchand
- Réceptionner des livraisons
- Veiller au rangement des produits en réserve
- Réaliser un inventaire
- Organiser le réassort
- Lutter contre les démarques connues et inconnues
- Participer à la veille commerciale
- Gérer la surface de vente
- Traitement de texte
- Tableur
- PRÉAO
- Mathématiques
- Sécurité et ergonomie

UF3 – Vendre et conseiller en magasin

- Accueillir, accompagner et orienter le client
- Préparer et analyser une vente
- Réaliser un entretien de vente
- Réaliser une vente complémentaire
- Conclure une vente
- Évaluer, contrôler les ventes
- Assurer le suivi des ventes
- Assurer une campagne de fidélisation et de rétention
- Traiter les réclamations et les litiges clients
- Communication écrite et orale

Modules d'accompagnement à la certification et à l'emploi

Modules optionnels

- Vendre des produits biologiques et/ou issus du commerce équitable
- E-commerce

Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme

LES + AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

Les modalités techniques et pédagogiques mises en œuvre, reposent sur des situations d'apprentissage variées disponibles **en présentiel au centre de formation, en distanciel (E-learning) ou mixte (Blended learning)**.

Un suivi du travail réalisé et un **accompagnement individualisé** par une **équipe pédagogique experte**.

Une **planification adaptée** à vos besoins et définie au démarrage.

Une **plateforme e-learning « E-proévolution »** disponible 24h/24 et accessible sur ordinateur ou tablette. Notre outil en ligne vous propose une pédagogie riche : cours vidéo et interactifs, exercices, tests, quizz, études de cas, évaluations, forum, espace collaboratif etc.

Un **formateur référent** qui vous suit tout au long de votre parcours : suivi de votre parcours individuel et adaptation si besoin, accompagnement dans la recherche de votre stage, suivi en entreprise et coaching emploi.

Les cours collectifs : avec le formateur en face-à face ou en classe virtuelle

L'autoformation : Vous avancez à votre rythme sur votre travail. Vous pouvez envoyer votre travail à un formateur qui assure les corrections et les retours.

La communauté d'apprenants : Vous pouvez contacter les autres apprenants, échanger des travaux ou travailler en petits groupes grâce à nos outils collaboratifs.

Le tutorat pédagogique : Si vous avez des questions, besoin d'un avis ou d'une correction, vous pouvez contacter à tout moment votre formateur via appel téléphonique, mail ou visio-conférence.

La hotline technique : En cas de difficulté (problème informatique, logiciel, connexion internet), vous pouvez contacter à tout moment notre hotline qui vous assistera.

EXAMEN

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.

Les résultats des **Évaluations** passées en **Cours de Formation**.

L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs **Certificats de Compétences Professionnelles**, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du titre professionnel.

Dans le cadre d'une validation partielle par CCP, le candidat est évalué pour chaque CCP sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel.

Après obtention de tous les CCP du titre, le jury conduit un entretien avec le candidat.

PÉDAGOGIE ADAPTÉE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous proposons un accompagnement personnalisé et individualisé au regard de la situation du handicap ainsi qu'une possibilité d'aménagements concertés avec le bénéficiaire concerné :

Mobilisation des aides délivrées dans le cadre de la Prestation de Compensation du Handicap ou les aides de l'Agefiph (aides techniques et humaines, aides à l'adaptation des situations de formation, aides à la mobilité)

Horaires aménagés et mobilier adapté

Compensation via les aides techniques, optiques, informatiques et électroniques : agrandisseur d'écran (logiciel zoom-texte, lecteurs d'écran, reconnaissance vocale, trackball, joystick, claviers spécifiques, contacteurs...)

Sollicitation d'une interface ou d'un interprète LSF

Adaptation des supports visuels, documents simplifiés

Possibilité d'aménagement des modalités de certification (situation d'examen)

Possibilité de mobiliser le référent handicap de Retravailler dans l'ouest et notre réseau de partenaires handicap local

ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos centres de formation sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite :

Accueil adapté

Plan d'accessibilité affiché sur site

LES CONDITIONS D'ACCÈS

Pré requis pédagogiques :

- Posséder un Niveau 3 (BEP) validé avec expérience professionnelle démontrant des aptitudes relationnelles
- Sens du contact et du relationnel
- Résistance au stress
- Esprit d'initiative, autonomie
- Capacité d'adaptation
- Qualité d'écoute
- Enthousiasme et dynamisme
- Rigueur organisationnelle
- Disponibilité
- Dérogation pour les niveaux supérieurs au 4 (BAC)

Pré requis techniques (Si la formation se déroule tout ou partie à distance) :

- 8Go de mémoire vive (ou RAM)
- 6Go d'espace disque disponible
- Au minimum, la version 10 du système d'exploitation Windows®
- Un processeur Intel Core i5 minimum
- Un accès Internet opérationnel en continu
- Une webcam en bon état de fonctionnement

MODALITÉ DE FINANCEMENT POSSIBLE

Cette formation est dispensée dans le cadre du dispositif régional VISA MÉTIERS. La formation est financée par la région Pays de la Loire.



Conditions :

- Sorti du système de formation initiale depuis au moins six mois
- Pour les étranger-ère-s, avoir un titre de séjour valide pour la totalité de la formation
- Ne pas avoir effectué de formations qualifiantes financées par le Conseil Régional depuis 24 mois

ÉTAPES D'INSCRIPTION

La phase d'inscription sur la formation comporte 4 étapes :

- 1 - Transmission du Dossier de Pré-inscription avec les pièces demandées.
- 2 - Participation à une réunion d'information.
- 3 - Des tests de sélection permettant d'évaluer vos pré acquis (les compétences que vous avez déjà).
- 4 - Un entretien individuel permettant :
 - d'évaluer vos prérequis techniques et pédagogiques
 - de confirmer votre identité et votre projet professionnel
 - d'évaluer les freins qui pourraient entraver l'entrée en formation

**Pour tous renseignements ou demande de devis,
contactez notre plateforme d'informations :**



02 49 09 14 59

Prix d'un appel local

candidat.rwo@retravailler.org

www.retravailler-ouest.fr