

Eligible au  
CPF

Code 244143



**DISTRICOM**  
**formation**

Validez votre expérience, développons vos compétences !

# Titre Professionnel

## VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

( Nomenclature européenne par le décret du 8 janvier 2019)

Le titre professionnel de : **VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN** niveau 4 (code NSF : 312 t) se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un Certificat de Compétences Professionnelles.

### Le Métier

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.

### Objectifs

**A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :**

- Mener un entretien de vente et de négociation
- Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image, Traiter les réclamations du client
- Assurer l'approvisionnement du magasin et réaliser des installations pour mettre en valeur des promotions ou nouveautés
- Surveiller l'évolution du marché, des nouveaux produits, de la concurrence, Contrôler les objectifs de vente

### CCP13620BC01 – DEVELOPPER 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 de marchandises.

### CCP13620BC02 – 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.

### Admission

**Inscription à la formation selon l'objectif :** Parcours Titre ou Parcours Certificat de compétences professionnelles

**Inscription par la VAE :** Accompagnement de 24H (sous conditions d'éligibilité)

### Pré Requis

Etre titulaire d'un niveau 3 ou d'un niveau d'expérience équivalent. Avoir un projet professionnel dans le secteur du commerce validé par une première expérience ou un premier contact avec le métier.

### Capacités et aptitudes

Vous avez le sens du service et de la relation client, Vous êtes autonome, Vous avez une bonne présentation, Vous êtes dynamique.

**Accessibilité** aux personnes handicapés

**Prix :** Nous consulter

### Débouchés

**Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :** Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, Boutiques, Négoces inter-entreprises.

**Les types d'emplois accessibles sont les suivants :** Vendeur (se), Vendeur (se)-expert(e), Vendeur (se)-conseil, Vendeur (se) technique, Conseiller de vente

### Les formations complémentaires

Formation complémentaire permettant d'atteindre le niveau 5 (BAC +2) : Manager d'Unité Marchande, Négociateur Technico Commercial



EURL - CODE NAF 8559A - SIRET 75163954300022 - OF 95 97 01764 97  
CWTC - Zone de Commerce International –  
La Pointe de Jarry- 97 122 BAIE – MAHAULT  
Tél : 05 90 25 32 43 - E-mail : [info@districomformation.com](mailto:info@districomformation.com)





## PROGRAMME

### ACCUEIL, DECOUVERTE DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION

- ✓ Présentation, rappel des objectifs de la formation
- ✓ Présentation du programme de formation (méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation)
- ✓ Présentation de l'équipe de formation et de l'équipe pédagogique
- ✓ Formalisation et signatures du contrat pédagogique
- ✓ Sensibilisation au développement durable, à la santé, à l'égalité professionnelle et à la lutte contre toutes les discriminations (7 heures maximum)

### CCP13620BC01

#### VENDRE ET NEGOCIER EN FACE A FACE DES PRODUITS OU DES PRESTATIONS DE SERVICE

- ✓ L'optimisation du savoir-être dans le métier de vendeur conseil
- ✓ Les techniques de vente de produits et/ou de prestations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale.
- ✓ La représentation de son entreprise et la contribution à la valorisation de son image.
- ✓ Le traitement des réclamations du client et la prise en compte des intérêts de l'entreprise du vendeur

### CCP13620BC02

#### CONTRIBUER A L'ANIMATION ET AUX RESULTATS D'UN LINEAIRE OU D'UN PRODUIT DE VENTE

- ✓ L'approvisionnement d'un magasin, la conformité avec les règles d'implantation
- ✓ La réalisation de mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés.
- ✓ La surveillance de l'évolution du marché, des nouveaux produits, de la concurrence.
- ✓ Le contrôle de réalisation de ses objectifs de vente.

### BLOCS D'APPRENTISSAGE TRANSVERSAUX

- ✓ Se préparer à l'entreprise et à son retour à l'emploi
- ✓ Sécuriser son parcours de formation par un accompagnement individualisé et tuteuré
- ✓ Maîtriser la bureautique (Word, Excel, logiciel de gestion...)
- ✓ Marketing
- ✓ Rédiger son dossier professionnel et son annexe (opération commerciale ou implantation)
- ✓ Se préparer et se confronter aux épreuves finales

**Méthodes d'évaluations :** Evaluations en cours de formation - Session de validation  
**Durée :** 427 heures au centre (dont 28 heures de session de validation)  
+ 140 heures de stage en entreprise

**Contact :** 0590 25 32 43 – admission sur entretien + test de positionnement si nécessaire

**Mail :** [info@districomformation.com](mailto:info@districomformation.com)

