

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 ou 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.



Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules

☀ 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 PÉDAGOGIQUES

Cours magistraux – Exercices pratiques

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 : 420 H

Entreprise : 175H

☀ NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 12 - Maximum : 16

☀ DATES DE LA FORMATION

DU 15/02/2021 AU 17/08/2021

☀ REUNIONS

D'INFORMATION

Le 29/01/2021 14 H Le 01/02/2021 14 H

Le 05/02/2021 14H Le 08/02/2021 14H -

Le 12/02/2021 14H

Au regard de la
situation
sanitaire

Sur rendez-vous
aux dates
prévues

03.21.94.57.36

☀ 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

☀ TARIF

Financement de la formation à concurrence de **3061,80€ /stagiaire**, par la Région Hauts de France
Pendant la formation rémunération par pôle Emploi ou Région.

☀ LIEU

AREP ETAPLES- 30 RUE DES BERCEAUX
62630 ETAPLES/MER

☀ NIVEAU DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA PRESTATION

2019/2020

- Taux de réussite à la certification : 100 %

- Taux de satisfaction stagiaires : 100 % des stagiaires satisfaits par l'ensemble des formations dispensées

☀ 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.

CONTACT

Marlène LANNOY /03.21.94.57.36

Responsable pédagogique

Référente qualité

mlannoy.arep@gmail.com



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
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
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.