

# TITRE PROFESSIONNEL Vendeur-euse Conseil en Magasin

**Niveau 4 / BAC**

**Possibilité Option Préparateur de Commandes/Drive et  
Click and Collect**



**Bourgogne – Franche Comté  
Auvergne Rhône Alpes**

**Entrées permanentes tout au long de l'année  
C'est quand vous voulez !**

## OBJECTIFS DU PARCOURS

La formation qui prépare à l'acquisition du Titre Professionnel Vendeur-se Conseil en Magasin (niveau 4) vise à former les professionnels du commerce.

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 professionnel-le-s 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.

A la fin de sa formation, l'apprenti pourra exercer les métiers suivants :

- ✓ Vendeur-euse
- ✓ Vendeur-euse expert-e
- ✓ Vendeur-euse conseil
- ✓ Vendeur-euse technique
- ✓ Conseiller de vente

S'il le souhaite, l'apprenti pourra continuer sa formation en préparant le titre professionnel Manager d'Unité Marchande.

**Action Certifiante**

**Type de contrat**

- Apprentissage
- Professionnalisation

**1 jour par semaine  
en OFA  
pendant 12 mois**

**Soit 350 heures en  
OFA**

## RENSEIGNEMENTS

Tel : 0 800 730 963

Contact (21) :

**Franck BONNETETE**  
Chef de projet

[fbonnetete@ifpa-formation.com](mailto:fbonnetete@ifpa-formation.com)

Contact (71) :

**Olivier MILANESE**  
Formateur expert – Commerce  
06 82 02 00 88

[omilane@ifpa-formation.com](mailto:omilane@ifpa-formation.com)

[www.ifpa-formation.com](http://www.ifpa-formation.com)

# PUBLIC

Pour pouvoir être embauché en alternance et bénéficier d'un **contrat de professionnalisation**, vous devez répondre à un de ces critères :

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus
- Être demandeur d'emploi et avoir 26 ans et plus
- Avoir déjà bénéficié d'un emploi aidé comme le Contrat Unique d'Insertion (CUI)
- Percevoir des minimas sociaux cités : RSA, AAH, ASS...

Pour bénéficier **d'un contrat d'apprentissage**, les critères sont les suivants :

- Suivre un enseignement théorique en CFA/OFA et enseignement du métier chez l'employeur, de droit privé ou public
- L'âge minimum est de 16 ans
- L'apprenti est accepté en CFA/OFA seulement après avoir trouvé un employeur

## PRÉREQUIS

- ✓ Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce et de la grande distribution
- ✓ Capacité à lire, écrire et s'exprimer en langue française
- ✓ Maîtrise des 4 opérations
- ✓ Fin de scolarité sortie fin 5<sup>e</sup>

## ACCESSIBILITE POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### Acquérir les compétences et connaissances transversales

- Connaître l'environnement professionnel
- Communiquer en situation professionnelle
- Accueillir et orienter un client en anglais
- Appliquer les principes de la RSE, du Développement Durable au secteur
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Effectuer des calculs de base : manipuler les chiffres et utiliser les ordres de grandeur
- Maîtriser les TIC
- Rechercher une entreprise et travailler son image professionnelle

### CCP 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

### CCP 2 – 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

### Option préparateur de commandes « drive »

- Découvrir l'environnement professionnel : les flux physiques des entreprises dans la chaîne logistique globale – la spécificité des drives
- Respecter les règles d'hygiène et de sécurité
- Réceptionner et stocker les produits livrés au « drive »
- Préparer les commandes clients à l'aide d'un terminal informatique portable
- Accueillir et servir le client dans un « drive »

## MODALITES D'ÉVALUATION

- Test de positionnement en amont de l'entrée en formation
- Evaluation continue
- Evaluation finale validant le titre professionnel

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Travail en groupe et en sous-groupe
- Travail individuel (FOAD)
- Jeu de rôles et mise en situation sur le plateau technique

## COÛT DU PARCOURS

Formation prise en charge à 100% par les OPCO\*

\*Opérateurs de Compétences