



Bourgogne Franche Comté

## Titre Professionnel Vendeur-se Conseil en Magasin

Niveau 4 - BAC



**Chalon-sur-Saône**

### Dates de la formation :

06 septembre 2021 au 07 avril 2022

### Date de l'Information Collective :

Le 07 juillet 2021 à 9h00 et le 31 août 2021 à 9h

Adresse : 29, rue du 11 novembre 1918

71100 CHALON-SUR-SAÔNE

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

952 heures

742 h en centre  
de formation

210 h en  
entreprise

12 personnes

## RENSEIGNEMENTS

29 rue du 11 novembre  
71100 Chalon-sur-Saône

Tel : 03 85 42 73 69

Claire DECHAMP  
Assistante Formation

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

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

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



## PUBLIC

Les formations du programme régional collectif sont accessibles à tout demandeur d'emploi de plus de 16 ans, inscrit à Pôle Emploi avec un projet professionnel validé par un prescripteur.

## PRÉREQUIS

- ✓ Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce, de la grande distribution
- ✓ Capacité à lire, écrire et s'exprimer en langue française
- ✓ Maîtrise des 4 opérations
- ✓ Fin de scolarité (niveau VI) sortie fin de 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.

**Référente handicap** : Nadège HIRAUT – Attachée technique et Administrative – [nhirault@ifpa-formation.com](mailto:nhirault@ifpa-formation.com) – 07 78 44 61 54

## 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 et 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

### CCP1 – 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

### CCP2 – 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

### Modules additionnels :

- Valider le certificat Sauveteur Secouriste au Travail (SST)
- Vendre de la décoration et des équipements du foyer
- Préparer et valider les CACES 3-5
- Gérer la relation client

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Evaluation continue
- Evaluation finale afin de valider 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 PÉDAGOGIQUE

Formation financée à 100% par le Conseil Régional de Bourgogne Franche-Comté

