



www.ifpa-formation.com



## TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR-SE CONSEIL EN MAGASIN

Titre professionnel du Ministère du travail, de l'emploi, de la formation professionnelle et du dialogue social (TP00219) de niveau IV

Identifiant RNCP : 13620 \_ Identifiant CPF-COPANEF Tout public : 130969



### Objectifs

La formation qui prépare à l'acquisition du Titre Professionnel Vendeur-se Conseil en Magasin (niveau IV) vise à former les professionnels du commerce, quelles que soient les appellations :

- Vendeur-se / expert-e / conseil / technique
- Conseiller-e de vente

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.

### 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.

Afin de pouvoir intégrer une action de formation qualifiante du programme régional, le demandeur d'emploi devra obligatoirement bénéficier d'une prescription qualifiée délivrée par l'un des prescripteurs issus des réseaux reconnus par le Conseil régional, à savoir Pôle emploi, les missions locales et Cap emploi. Cette prescription sera matérialisée par un document ou l'utilisation des outils dédiés.

### Pré requis

- 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.
- Tests d'aptitude + entretien individuel
- Niveau V

### Contenus de formation

#### Séquences transversales

- Accueil et présentation de la formation - Positionnement
- Acquérir les compétences et connaissances transversales

#### Activité Type 1 – Vendre en magasin des produits et des prestations de service

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du/de la client-e
- Traiter les réclamations du/de la client-e en prenant en compte les intérêts de son entreprise

#### Activité Type 2 – Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation.
- Valoriser les produits
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

### Méthodes pédagogiques et techniques d'animation

La formation s'inscrit dans une **pédagogie active et individualisée**. Elle associe acquisition ou approfondissement des connaissances professionnelles et mise en œuvre des compétences en lien avec le métier. Elle alterne donc enseignement théorique et mises en situation pratiques. Fortement ancrée sur l'expérience professionnelle de chacun, elle permet d'impliquer chaque participant dans des situations

IFPA – Institut de Formation et de Promotion des Adultes

Association loi 1901 paritaire - SIRET 315 014 506 000 28 - APE 8559A - N° de déclaration d'activité 26.71.00064.71

Siège social : 36, rue des Places – BP 80 621 – 71324 CHALON SUR SAONE CEDEX – 03.85.42.73.60 - [contact@ifpa-formation.com](mailto:contact@ifpa-formation.com)

© IFPA 11/01/2018 \_ V2.NF214.DEA.01012017



et des conditions d'apprentissage en rapport avec sa pratique et ses attentes pour faciliter son engagement.

**Les techniques d'animation utilisées :**

- Mises en situation / simulation vidéo / démonstrations pratiques / études de cas / jeu de rôle / utilisation de documentation professionnelle

**Outils et supports de formation**

- Espace Ressources Numériques
- Plateau technique d'entraînement, matériel professionnel
- Ressources documentaires / documentation professionnelle

**Evaluation des acquis**

- Evaluation formative et sommative des acquis

**Validation des acquis**

- Délivrance d'une attestation de formation
- Qualification : Titre professionnel Vendeur-se Conseil en Magasin – Niveau IV (titre créé par arrêté de spécialité du 19 février 2004 - JO modificatif du 24 janvier 2012)

**Modalités de validation :**

Les compétences sont évaluées par un jury professionnel, au vu :

- De l'épreuve de synthèse (mises en situation)
- Des résultats des évaluations réalisées pendant le parcours de formation (hors VAE)
- D'un entretien avec le jury

**Profil des intervenants :** Formateurs spécialisés dans le commerce et la vente.

**Durée prévisionnelle de la formation**

- 868 heures de formation : 658 heures en centre et 210 heures en entreprise.

**Effectifs**

- 10 à 15 personnes
  - 12 personnes (Financement : Conseil Régional Bourgogne Franche-Comté)
  - Autres financements : nous contacter !

**Evaluation de la formation**

- Bilan intermédiaire et final (collectif et individuel)
- Suivi post formation à 3 mois

**Programme de formation**

- Rythme : 31,5 heures hebdomadaires
- Dates prévisionnelles de la formation : **du 26/03/2018 au 18/10/2018**



**Réunion d'information collective préalable à l'action**

**Le 1<sup>er</sup> mars 2018 à 9h00  
et le 13 mars 2018 à 9h00**

**Lieu de déroulement de l'action :** IFPA - 57 Avenue Chabaud Latour - 25200 MONTBELIARD

**Modalités d'accès :**

- Parking gratuit public
- Bus de ville 1- 2 – 3 – 5 - 7 - 10 arrêt Chabaud Latour
- Gare SNCF à 350 m
- Restauration à proximité

**Contacts**

**Ghislaine Guidet - Assistante - [gguidet@ifpa-formation.com](mailto:gguidet@ifpa-formation.com)**

**03.81.96.71.32**

**Éloïse Parisot – Formatrice Référente – [eparisot@ifpa-formation.com](mailto:eparisot@ifpa-formation.com)**