

VENDEUR-SE CONSEIL EN MAGASIN

Titre Professionnel du Ministère chargé de l'emploi

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

Public

- Toute personne en prise de fonction dans le secteur du commerce et souhaitant acquérir les compétences visées par la formation.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier dans le secteur du commerce
- Professionnel du secteur du commerce souhaitant développer les compétences visées par la formation.
- Toute personne en reconversion professionnelle ou ayant, dans le cadre de sa fonction, à mettre en œuvre les compétences visées par la formation.

Pré requis

- Capacités à lire, écrire et s'exprimer en langue française
- Maîtrise des mathématiques de base
- Niveau classe de 1re ou équivalent
- Niveau CAP, BEP, titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur
- Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce, de la grande distribution
- Adaptation et disponibilité certains week-ends et en dehors des horaires d'ouverture lors de la préparation des opérations saisonnières ou promotionnelles, des actions commerciales

Conditions d'admission

- Vérification de l'éligibilité : administrative/ niveau d'entrée (le cas échéant)
- Vérification des pré requis : Tests de connaissances et / ou Entretien et /ou Prescription qualifiée

Contenus de formation

Séquences transversales

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

Activité Type 1 – Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation d'un espace de vente

- Assurer la 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

Activité Type 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

Modalités de la formation

- Formation présentielle

Méthodes et techniques d'animation

- Brainstorming
- Cours théoriques/exposés interactifs
- Etudes de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Simulation professionnelle

	<ul style="list-style-type: none"> • Démonstrations pratiques • Entretiens conseils • Interventions de professionnels • Entretiens individuels d'accompagnement
Outils et supports de formation	<ul style="list-style-type: none"> • Espace Ressources numérique équipé d'outils et de documentation adaptés à chaque filière / profils stagiaires dans les locaux IFPA • Ressources documentaires papier / numérique • Supports audio et/ou audiovisuels • Livret techniques/fiches de synthèse • Documentation professionnelle didactisée, <p>Plateau technique d'entraînement avec matériel pédagogique Plateau technique de validation comprenant toutes les dotations individuelles et collectives conformes aux référentiels de certification.</p>
Evaluation des acquis	<p>Evaluation formative et sommative des acquis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mises en situation/jeux de rôle/simulation professionnelle/situations problèmes • Formalisation / production d'outils • Entretien jury • Evaluations passées en cours de formation
Validation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> • Attestation de formation • Titre professionnel Vendeur-se Conseil en Magasin – Niveau IV • (arrêté du 16/01/2012 - arrêté du 03/11/2016 modifiant l'arrêté du 19/02/2004 modifié paru au JO du 10/11/2016)
Evaluation de la formation	<p>Questionnaires de satisfaction proposés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aux participants • Aux formateurs • Aux prescripteurs • Aux financeurs <p>Bilan qualitatif et quantitatif de l'action.</p>
Rythme et durée prévisionnelle de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • 812 heures dont 602 heures en centre de formation + 3 heures/personne de validation finale • 210 heures en entreprise – facultatif <p>« En cas de mise en œuvre dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, l'alternance en entreprise est à adapter ».</p>
Effectifs mini/maxi	8 à 14 personnes
Profils des intervenants	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs expérimentés et spécialisés en commerce vente, vendeurs expérimentés, responsables de magasins
Tarifs	Nous consulter



Méthodes actives et approche compétences - Contextualisation professionnelle des apprentissages
Possibilité d'ouverture de modules accessibles à distance (en complément)
Espace numérique individuel stagiaire accessible à distance (documentation administrative et pédagogique)
Parcours et contenus individualisés
Une validation totale du Titre professionnel dans le cadre d'une formation dont le rythme et la durée sont adaptables aux réalités professionnelles.
Une validation partielle du Titre professionnel dans le cadre d'une formation courte : validation d'un CCP (Certificat de Compétences Professionnelles) par Activité Type.
Une possibilité de validation totale par « capitalisation » des CCP du Titre Professionnel.
Un accès au Titre Professionnel par la VAE.

Formation éligible au CPF - Identifiant CPF-COPANEF tout public : 130969