

## PARCOURS ET DUREE

- ☛ Formation diplômante
- ☛ Formation en alternance

## PREREQUIS

- ☛ Age minimum : 18 ans ;
- ☛ Niveau 1ère ou équivalent ou niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau V dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle ou équivalent + projet validé sur le métier de VCM

## PÉDAGOGIE

- ☛ La mise en place d'objectifs globaux et intermédiaires individualisés ;
- ☛ Un suivi évaluatif mettant en exergue les écarts et les points faibles à travailler ou à renforcer ;
- ☛ Un travail individuel ou en petit groupe permettant de développer l'esprit d'analyse et de synthèse ;
- ☛ Un appui psychopédagogique.

## VALIDATION

Formation sanctionnée par le **titre professionnel du Ministère du travail de niveau IV : Vendeur Conseil en Magasin** (VCM) ou des certificats de compétences professionnelles (CCP)

## NOS ACTIONS

- ☛ Contrat de professionnalisation ;
- ☛ Contrats de sécurisation professionnelle (CSP) ;
- ☛ Salariés au titre du Compte Personnel de Formation (CPF), congé individuel de formation (CIF), droit individuel à la formation (DIF).

## CONTACT

**ORT, 14 rue Etienne Collongues**  
31770 Colomiers

☎ **05 61 15 92 79**

**Florence BROUSSET, chargée du développement**

# VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

## Titre Professionnel de niveau IV

Le (la) vendeur (se) conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels accueillis sur son lieu de vente.

### LE CONTENU DE LA FORMATION

- ☛ **Module 1 : Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de services**
  - Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image,
  - Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de service en face à face pour réaliser une transaction commerciale,
  - Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise
- ☛ **Module 2 : Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente**
  - Assurer l'approvisionnement du magasin, conformément aux règles d'implantations,
  - Réaliser des mises en situation pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés,
  - Surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence,
  - Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente

### LE METIER

Il (elle) veille à l'approvisionnement et à la présentation des produits dans les linéaires et traite les demandes des clients en les informant sur les caractéristiques techniques des produits et en les guidant dans leur choix. A cet effet, il (elle) donne des conseils d'utilisation, fait des démonstrations et suggère l'achat de produits ou services complémentaires.

Il (elle) réalise la présentation des marchandises dans le rayon conformément aux règles d'implantation du magasin et met en valeur les promotions et les nouveautés.

### CONDITIONS D'EXERCICE DU METIER

Il (elle) exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits et des services nécessitant une vente conseil en face à face.

Ses horaires peuvent être adaptés selon l'amplitude d'ouverture du magasin et le flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés et le dimanche.

La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.