

TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

Formation qualifiante

Niveau 4 - durée 4 mois

Objectif :

Validation du titre professionnel « Vendeur(se) conseil en magasin » certifiant l'acquisition de l'ensemble des compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du métier.

Public - prérequis :

- Expérience validée dans le domaine cible
- Capacité à travailler debout en continu
- Maîtrise de la langue française parlée (bonne élocution)
- Maîtrise des 4 opérations de base, de la règle de trois et du calcul de pourcentage
- Avoir réalisé une période de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP)
- Sous réserve d'en avoir les capacités professionnelles et d'en remplir les conditions administratives la formation peut être accessible à des personnes présentant des handicaps.

Mesure des prérequis :

- Entretien de vérification du projet
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'aptitude à la formation

Méthode pédagogique :

- Formation en présentiel et en groupe s'appuyant sur une pédagogie différenciée
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Contrat pédagogique établi avec chaque stagiaire à l'entrée en formation.



Durée :

- **896 heures à temps plein** (du lundi au vendredi, de 8h30 à 16h30)
- Durée en centre = 546 heures
- Durée en entreprise = 350 heures

Dates prévisionnelles :

- Du 27/03/2023 au 28/07/2024 - LONS-LE-SAUNIER

Validation :

- Obtention du titre professionnel « Vendeur(se) conseil en magasin » – Niveau 4 (anciennement IV)
- En cas de validation partielle, le stagiaire peut obtenir un des certificats de compétences professionnelles composant le titre professionnel :

CCP1 : Vendre et conseiller le client en magasin

CCP2 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Passerelles et suites de parcours :

- Licence Pro Commerce
- Master Management et Commerce International
- Master Marketing Vente
- BTS MCO

Débouchés :

- Vendeur Conseil
- Conseiller Commercial

SITE DE FORMATION :

FRATE Formation Conseil
11 Rue Thurel
39000 Lons-le-Saunier

CONTACTS PRESCRIPTIONS

Pilotage du dispositif : M. Bruno JOLY
03-84-47-25-90
contact@frateformation.net

MODALITÉS FINANCIÈRES

Formation pouvant être prise en charge par :

- Le Conseil Régional de Bourgogne-Franche-Comté et le Fonds Social Européen (dans ce cas aucune participation financière n'est demandée aux stagiaires)
- Un OPCO
- Votre CPF
- Ou sur fonds propres (tarif communiqué sur devis)



COFINANCÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

REGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

PROGRAMME

Accueil – Découverte de l'action de formation

- *Prise de connaissance du contexte et des ressources à disposition (personnel pédagogique et administratif, locaux et matériel, services de proximité...)*
- *Présentation du cursus de formation (calendrier, programme, référentiel de certification...)*
- *Découverte du métier et de ses applications via « Parcouréo »*
- *Rappel des règles et engagement à respecter (règlement intérieur, élections de délégués, questionnaire satisfaction, bilan à 3 et 6 mois...)*
- *Finalisation du dossier d'aide régionale complémentaire*

Sensibilisation à la démarche RSE (responsabilité sociétale des entreprises)

- *Développement durable, éco-citoyenneté et écogestes*
- *Lutte contre les discriminations et égalité homme-femme*
- *Enjeux du numérique et lutte contre l'illectronisme*

Acquisition et développement des soft-skills (ressources comportementales)

- *Savoirs-être inhérents à une posture professionnelle adaptée*

Techniques de recherche d'emploi

- *Actualisation du CV et rédaction de la lettre de motivation*
- *Création de profils sur les réseaux sociaux professionnels*
- *Simulation d'entretien de recrutement*
- *Test de personnalité via « Perf Echo »*

CCP 1 – 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*

CCP 2 – 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*

Immersion en entreprise

- *Élaboration d'une convention de stage tripartite (stagiaire, employeur et organisme de formation)*
- *Réalisation d'une période de stage pratique permettant la mise en application des acquis de formation*
- *Visite du stagiaire par le formateur référent et rencontre avec le tuteur*

Session d'examen pour l'obtention du Titre Professionnel « Vendeur(se) conseil en magasin »

- *Présentation des techniques apprises devant un jury de professionnels et du dossier professionnel*
- *Obtention du Titre Professionnel ou des Certificats de Compétences Professionnelles « vendre et conseiller le client en magasin » et « développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente »*

Bilans (intermédiaire et final)

- *Bilans réalisés en présence d'un représentant du Conseil Régional et des prescripteurs (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale...)*
- *Restitution par chaque stagiaire de son vécu en formation*