



**Titre professionnel VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN VCM
PAR XENUS FORMATION
diplôme de niveau 4**



<p><u>SITE :</u> Xenus Formation au 65 TER rue du général de Gaulle au Tampon</p> <p><u>Durée et nombre d'heure :</u> - 12 mois (402 heures)</p> <p><u>CODE RNCP :</u> 13620</p> <p>Accessibilité des personnes en situation de handicap</p>	<p><u>CONTACTS</u> Accueil:0263 05 63 09 Responsable pédagogique : 0692 15 91 88 Référent handicap : Madame Blard Emilie mail: xenuspsh@gmail.com Référent mobilité : Monsieur Lovelace 0692 05 62 50</p> <p>mail du centre de formation: xenusformation@gmail.com</p>
<p><u>PRÉ-REQUIS</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Appétence pour la relation et le service client Goût pour le digitalQualités relationnelles et organisationnelles	<p><u>MODALITÉS D'ADMISSION</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Etude du dossier et entretien de motivation-inscription tout au long de l'année
<p><u>DESCRIPTION DÉTAILLÉE</u></p> <p>les points forts de la formation</p> <ul style="list-style-type: none">- formation en alternance (théorie et pratique)- insertion professionnelle rapide et ou poursuite d'étude	<p><u>OBJECTIF DE LA FORMATION</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés

	<p>nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels. Il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation: point de vente et internet. 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.</p>
--	---

CONTENU DE LA FORMATION

- Modules de formation
- **DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE - CCP 1 :**
- 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.
- **VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN - CCP 2 :**
- 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.

Epreuves

Passage devant un jury pour :

- Une mise en situation professionnelle(étude d'un dossier remis par le jury)
- Entretien technique(entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin)
- questionnement à partir de productions(Présentation du magasin-présentation fiches produits)
- Entretien final(Présentation du dossier professionnel)

Le titre professionnel est constitué d'un ou plusieurs bloc de compétence, il est obtenu soit en validant l'ensemble des compétences lors d'une session titre, soit en validant un ou plusieurs blocs de compétences.

DURÉE ET RYTHMES DE LA FORMATION

En alternance par apprentissage : 1 journée de formation par semaine

PRIX DE LA FORMATION

Par alternance

Prise en charge par l'OPCO entre 7500 euros et 9000 euros HT

« TVA non applicable - article 293 B du CGI »

MÉTHODES MOBILISÉS

- exposé,démonstration,mise en situation,jeu de rôle
- plateau technique:mise en situation(pratique),présentiel

MODALITES D'EVALUATION

- évaluation diagnostique,formative,sommative
- bilan intermédiaire
- questionnaire de satisfaction
- enquête post-formation

MODALITÉS DE VALIDATION

Présentation à l'examen du Titre Professionnel

POURSUITE D'ÉTUDES

Le titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier une poursuite d'études dans un BTS du même domaine professionnel peut être conseillée.

Débouchés:

Vous avez la possibilité d'accéder au métier de :

Vendeur (se).

Vendeur (se) conseil.

Vendeur (se) expert.

Vendeur (se) technique.

Conseiller (ère) de vente.

Dans les structures suivantes :

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées.

Boutiques.

Négoce inter-entreprises.