

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



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

	<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)

### **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.