

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le/la vendeur.se conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omni-canal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels. Il/Elle accueille les clients sur son lieu de vente et 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. Acteur.trice de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il/elle contribue à l'accueil et la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur.trice privilégié.e, il/elle personnalise la relation et accompagne le/la client.e engagé.e dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il/Elle connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il/Elle maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il/Elle participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles :

- Niveau classe de 1^{ère} ou équivalent.
- Niveau CAP / BEP / titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur.

APTITUDES

Goût pour la vente, sens du contact.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin
- Prospecter une clientèle à distance ou physiquement.

PROGRAMME

Module 1 - Apprentissages de base Commerce-Distribution

Découverte des apprentissages fondamentaux pour les métiers du magasin.

Module 2 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Veille sur les produits et services proposés par l'enseigne • Contribution à la tenue et à l'animation de l'espace de vente • Participation à la gestion des flux marchandises.

Module 3 - Vendre et conseiller le client en magasin

Conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin • Consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin • Prise en compte des objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Module 4 - Prospection

Assurer une veille professionnelle et commerciale • Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité • Prospecter à distance • Prospecter physiquement • Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel.

Mise à jour le 25/1/23

— MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé

- Alternance de méthodes : affirmatives (expositive, démonstrative), interrogatives, applicatives
- Pratiques professionnelles : mise en pratique permanente sur plateau technique, mise en situation par une période d'application pratique en entreprise.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours de formation.
- Évaluation en périodes en entreprise (selon les modalités de la formation).

— CERTIFICATION

Titre professionnel de niveau 4 « Vendeur.se Conseil en Magasin »

Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules

CCP 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

CCP 2 : Vendre et conseiller le client en magasin.

— DÉBOUCHÉS

Emplois accessibles : Vendeur technique • Conseiller de vente.

— PASSERELLES

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences.

— SUITE DE PARCOURS POSSIBLE

Dans le cadre d'une évolution de carrière : NTC (négociateur.TRICE technico-commercial) • MUM (manager d'unité marchande).

— ÉQUIVALENCE

Aucune.

— TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

— ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours par un référent-handicap. Nous contacter au 0696 03 92 85.

— DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles.

— DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.

Mise à jour le 25/1/23