



[www.fore.fr](http://www.fore.fr)



**350H  
SUR 10 mois**

**2 jours/Semaine**

## PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau 4. Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit. Avoir le goût du contact client. Adopter une posture professionnelle et en adéquation avec le monde de l'entreprise.

## FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 34502  
FINANCEMENTS OPCO,  
TRANSITIONS PRO, Entreprises

## CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 4 (BAC), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.  
Code RNCP : 13620H  
Code Diplôme Apprentissage : 34502

## CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36  
[christine.gueniot@fore.fr](mailto:christine.gueniot@fore.fr)  
Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31  
[jacqueline.jiout@fore.fr](mailto:jacqueline.jiout@fore.fr)

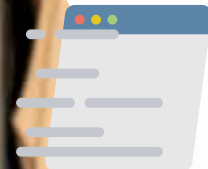
## METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur  
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas - Présentiel / Distanciel

## MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

**SUIVI ET EVALUATIONS :** Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.



## LE OU LA TITULAIRE DU TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR.SE CONSEIL EN MAGASIN DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- Développer sa connaissance des produits
- Contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller les clients en magasin



# TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR. SE CONSEIL EN MAGASIN

PROGRAMME

## 1 Vendre en magasin des produits et des prestations de services.

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client.
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise.

## 2 Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente.



## POURSUITE D'ÉTUDES

Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

BTS Management Commercial Opérationnel



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Vendeur(e),
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de technique

**Le (la) vendeur (se) conseil en magasin 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.**