

CFA+**FORE**

**MINISTÈRE
DU TRAVAIL**
Liberté
Égalité
Fraternité

TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR.SE CONSEIL EN MAGASIN



**455H
SUR 12 MOIS**

1 à 2 jours/semaine

LIEU :

SAINT-MARTIN

PRÉREQUIS

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° 310707

FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 4 (BAC),
enregistré et inscrit au Répertoire National
des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 13620

Code Diplôme Apprentissage : 46T31203

CONTACT

Dilénord JOSEPH 0690 33 40 61 / 0590 87 11 68

dilenord.joseph@fore.fr

Kevin POURADIER 0690 31 95 20 / 0590 87 41 20

kevin.pouradier@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Cours théoriques dispensés par des formateurs qualifiés – Exercices – Travaux pratiques
Évaluations – Examens blancs

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. Evaluation en cours de formation (ECF) qui contribuent à la validation du titre professionnel. Session de certification avec un jury de professionnels (Mise en situation, productions de documents et questionnaire).

www.fore.fr

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 ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- 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
- 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



POURSUITE D'ÉTUDES

TITRE PROFESSIONNEL MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE
BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



PERSPECTIVES D'EMPLOI

Vendeur,
Vendeur Expert,
Vendeur Technique,
Conseiller de Vente ...

SECTEURS

Habillement,
Accessoires de la personne,
Décoration,
Équipement de l'habitat,
Articles de sport et de loisirs.
Tous les magasins spécialisés.

