



VENDEUR CONSEILLER MAGASIN

PUBLIC

Tout public

DURÉE

6 mois environ (910 heures).
Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

MODALITÉS DE FORMATION

PRÉSENTIEL

DIPLÔME/TITRE VISÉ

Titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de vendeur/se conseil en magasin.

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

PRIX DE LA FORMATION

5 593 €

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

PROFIL ANIMATEUR

Cette formation est animée par un expert du domaine.

LIEU

Centre de formation L'INGEFOPE
7 Boulevard du Chaudron
97490 Sainte Clotilde

PAR LE BUS

Ligne E1-E2-E3-T-ZO,
Arrêt Chaudron

DESCRIPTION

Il met en valeur les produits de son magasin afin d'atteindre ses objectifs de vente. Le vendeur-conseil approvisionne son linéaire, met en valeur les nouveaux produits, informe les clients sur les caractéristiques, les guide dans leur choix en espérant un acte d'achat.

PRÉREQUIS

Deux profils sont possibles.

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

PROGRAMME DE LA FORMATION

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 période en entreprise.

Période d'intégration.

Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

Module 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (7 semaines) :

- 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.

Période en entreprise (4 semaines).

Module 2. Vendre et conseiller le client en magasin (7 semaines) :

- 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.

Période en entreprise (5 semaines).

Session d'examen (1 semaine).

ACCÈS A LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- information individuelle ou collective,
- Faire parvenir au responsable de formation : CV, lettre de motivation
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,
- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

DÉLAIS D'ACCÈS

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

APTITUDES

- De participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- D'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- De contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- De personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

ÉVALUATIONS

- Évaluation diagnostique à l'entrée sur le dispositif de formation
- Évaluation des compétences en fin de dispositif
- Évaluation de satisfaction en sortie de dispositif
- Évaluation d'impact (in situ, 6 mois plus tard)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Déroulement : L'ensemble des cours se passe en présentiel et en groupe, ce cycle associe la transmission des techniques par des praticiens spécialistes dans leurs domaines respectifs, la réalisation d'un dossier professionnel justifiant des acquis théoriques et la collaboration en entreprise pour une totale assimilation des notions enseignées en centre de formation.

Le référent intervient dans l'organisation de l'apprentissage. Des questionnaires de satisfaction sont transmis aux candidats pendant le parcours de la formation.

Dates fixes et horaires de formation : De 9h00 à 13h00 et de 14h00 à 17h00

Outils pédagogiques : Outils adaptés au profil de l'ensemble des apprenants et au thème de formation : Etudes de cas, Jeux de rôle, Discussion de groupe (technique du remue méninge), Débats guidés, Tour de table, Projection de séquence vidéo, ...

Outils d'évaluations et mesure des résultats : L'évaluation des acquis est effectuée à partir d'exercices auxquels l'apprenant participe (tests, questionnaires, jeux de rôle, mise en situation, etc.), validés par le formateur et suivi par le référent qui intervient pour valider les exercices, les contrôles et leur notation. Des examens sur table sont mis en place à l'issue de chaque module.

ACCÈSIBILITÉ AUX PSH

L'INGEFOPE et ses collaborateurs sont particulièrement sensibles à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

Les adaptations lors des sessions d'examens sont intégrées, et prises en compte lors de toutes les évaluations formatives comme sommatives

L'immeuble de notre site de formation est accessible sans dénivellation depuis le trottoir. Les portes d'accès, aux toilettes et aux salles de formations, sont supérieures à 0.84 cm. Le centre dispose de toilette pour les PMR

Des **salles de formation sont agencées** de telle façon à pouvoir accueillir des personnes en fauteuil roulant.

Un **référent Handicap** sur place permet l'adaptation rapide des locaux afin que l'apprenant en situation de handicap soit autonome dans ses déplacements et dans son accès aux contenus de formation et au formateur.