

Référence

VEN-VCM CCPI

Durée

150 heures

Public

Tout public

Objectifs

- Connaître les techniques et méthodes commerciales liées à la fonction de vendeur conseil en magasin et être capable de les mettre en oeuvre sur le point de vente
- Comprendre le fonctionnement de l'environnement commercial du magasin
- Comprendre les enjeux des orientations stratégiques de l'enseigne afin de s'impliquer pour la réalisation des objectifs du point de vente
- Obtenir le certificat de compétence professionnelle, capitalisable pour l'obtention du titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin et l'accession à une qualification de niveau IV



Programme de formation

- 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente**
 - Assurer la 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 du point de vente
- 2. Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel et ses annexes**
- 3. Optionnel : alternance en entreprise**
 - Appliquer en entreprise les activités liées au métier de Vendeuse/Vendeur Conseil en Magasin
- 4. Certification**

Pré requis

- Maîtriser les savoirs de base (lire, écrire, compter)
- Maîtriser les bases en bureautique (internet et traitement de texte à minima)
- Niveau V validé ou expérience dans le secteur de la vente

Modalités

- La durée indiquée sera étudiée en fonction du profil de l'apprenant.
- Possibilité d'alternance formation en centre / immersion en entreprise, etc.

Validation

- **Certificat de compétences professionnelles** délivré par le Ministère chargé de l'emploi, capitalisable pour l'obtention du **Titre Professionnel VCM**
- Attestation fin de formation

Moyens pédagogiques

- FOAD tutorée / Parcours individualisés / Modularisation
- Mises en situation concrètes sur des plateaux techniques
- Interventions de professionnels