

Référence

VEN-VCM CCP2

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
- Affiner son argumentation commerciale et son attitude vis-à-vis du client
- Comprendre le fonctionnement de l'environnement commercial
- 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'accès à une qualification de niveau IV.



## Programme de formation

### 1. Vendre et conseiller le client en magasin.

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services sur le point de vente
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

### 2. Optionnel : alternance en entreprise

- Appliquer en entreprise les activités liées au métier de Vendeuse/Vendeur en Magasin

### 3. Accompagner la réalisation d'un dossier professionnel et ses annexes

### 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 ECM**
- Attestation fin de formation

## Moyens pédagogiques

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