

Parcours qualifiant

Titre professionnel

Vendeur(euse) Conseil en Magasin – Spécialité Sport

Réf : VEN/VCMS2020

CPF : 310707

Le métier

Code ROME : D1209 ; D1210 ; D1211 ; D1212 ; D1214

Le/La vendeur(euse) conseil en magasin spécialisé dans les articles de sport a pour mission d'accueillir le client en magasin, de prendre connaissance de sa demande et d'accompagner la vente en le conseillant pour le choix d'un produit adapté. Pour ce faire, il/elle doit posséder une excellente connaissance des produits vendus dans son enseigne (prix, caractéristiques, utilisation, etc.).

Possédant des objectifs de vente, le/la vendeur(euse) conseil en magasin spécialisé dans les articles de sport a à charge la disposition et la mise en valeur des articles dans son linéaire de vente. Il/Elle en assure le réapprovisionnement et l'animation. Il/Elle prend en charge la clientèle présente dans son espace de vente, de la phase d'accueil jusqu'à la phase d'encaissement, voire de service après-vente en fonction de l'entreprise. Son activité varie selon la technicité des produits (cycles, équipements de plongée, armes, ...) et la taille de la structure. Elle peut s'effectuer à l'extérieur, en local exigu (kiosque à journaux) et impliquer la station debout prolongée.

Le/La vendeur(euse) conseil en magasin spécialisé dans les articles de sport doit posséder une bonne résistance physique et nerveuse. On attend de lui/d'elle polyvalence, force de persuasion, aisance relationnelle et sens de l'observation.

Autre appellation métier :

Conseiller de vente, vendeur, vendeur expert, vendeur technique

Débouchés :

Ce métier s'exerce au sein de magasins indépendants, de grandes surfaces spécialisées, de grands magasins, ... en horaires décalés, les fins de semaine, jours fériés et peut être soumis à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, rentrée scolaire, soldes, ...). L'employé(e) commercial(e) en magasin peut évoluer sur des postes de responsable des ventes, responsable de rayon, responsable de boutique spécialisée voire rejoindre le service commercial d'une marque de sport.

A red outline box on the left side of the page.

La formation

Informations principales

Public :

Salariés, demandeurs d'emploi

Prérequis :

Sans objet

Prix :

Nous consulter

Financement :

- Demandeurs d'emploi : formation financée par la Région Nouvelle-Aquitaine (Habilitations de Service Public)
- Salariés : nous consulter

Durée :

155 jours dont 112 jours en centre et 45 jours en entreprise. Ces durées sont indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Certification :

Titre Professionnel de niveau 4 (Bac)

Objectifs :

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente
- Maîtriser des techniques produits et matériels sport
- Obtenir le Titre professionnel de vendeur(se) conseil en magasin partiellement (CCP) ou dans son intégralité

Dates de session :

Entrées et sorties permanentes

Lieu de formation :

Consultez notre site internet pour découvrir les établissements INSUP dispensant cette formation

Information collective :

Contactez l'établissement INSUP de votre choix

Contacts et renseignements :

Merci d'envoyer vos demandes sur contact@insup.org

Programme de formation

La formation se compose de 7 modules, complétés par des périodes d'immersion en entreprise. Les 2 CCP composant le Titre Professionnel de Vendeur(euse) en Magasin sont travaillés de façon simultanée au sein des modules 2 et 4.

Accueil, positionnement et bilans

- Accueil
- Positionnement
- Adaptation continue du parcours
- Bilans intermédiaire et final

Module 1 - Posture professionnelle

- Communiquer à l'oral dans le monde professionnel
- Communiquer à l'écrit dans le monde professionnel
- Mobiliser des raisonnements mathématiques
- Utiliser les outils numériques et informatiques (Internet, traitement de texte, Powerpoint)
- Gérer les informations
- S'organiser dans son activité professionnelle
- Utiliser les codes sociaux liés au contexte professionnel
- Travailler en groupe et en équipe
- Apprendre et se former tout au long de la vie
- Construire son parcours professionnel
- Réaliser son activité selon les cadres règlementaires établis
- Adapter son action face à des aléas et à des situations d'urgence

Module 2 – Le secteur du Commerce

- L'entreprise et son environnement (structure de l'offre commerciale / environnement de l'entreprise / évolution de la distribution / culture d'entreprise)
- Droit commercial (introduction au droit / protection du consommateur / droit de la concurrence)
- Stratégies commerciales (démarche stratégique de l'enseigne / politique de prix - produit - communication - distribution)
- E-commerce (les grandes étapes du commerce connecté / le client et l'e-commerce / réglementation / lien avec la vente en magasin)
- Développement durable et politique RSE

Module 3 – Spécialisation univers produit

- Alimentaire
- Non-alimentaire
- Droguerie - parfumerie - hygiène (DPH)

Module 4 – Techniques commerciales

- Relation client (entretien de vente / traitement des réclamations / retrait de commandes internet / fidélisation – expérience client)
- Encaissement
- Logistique du point de vente (réception marchandises / gestes et postures de manutention / préparation marchandise / développement durable)
- Merchandising (introduction / merch d'organisation - de séduction)
- Gestion commerciale (gestion des stocks – linéaires / indicateurs de performance / calculs commerciaux)

Module 5 - Préparer la certification

- Préparation au titre / CCP visé (session de validation blanche)
- Dossier professionnel (méthodologie / accompagnement à la rédaction)

Module 6 – Devenir un professionnel

- Prospection – Insertion (connaissance du marché du travail / outils de prospection / techniques)
- Droit du travail (sources / contrats de travail / modes de rupture / droits et obligations / droits à la formation)

Module 7 – Spécialité Sport

- Forte technicité sur les produits et matériels de plus en plus innovant (pratique sur les produits Fitness, Musculation, Sport collectif, Sport d'opposition - boxe, escrime -, Sport de nature - VTT, vélo, roller, marche, course à pied -, Sport aquatique)
- Appréhender les marchés du sport et loisir (visite, travail avec l'union du cycle / Salon de Paris - Fitness et tourisme et écologie)
- Veille constante sur les évolutions du marché du sport - cycle, textile – (participation aux salons, bibliographie, newsletter professionnelle)
- Participer à l'organisation des rayons et ateliers technique (travail professionnel et Intersport)
- Opération technique dans les normes requises (formation de base sur les produits classiques : musculation, vélo, VTT)
- Opération complète de vérification et préparation à la vente (formation de base sur les produits classiques : musculation, vélo, VTT)
- Opération complète de vérification et préparation à la vente (formation sécuritaire sur les produits classiques : musculation, vélo, VTT)
- Maintenance et réparation (entretien matériel, rencontre avec les professionnels)

Périodes en milieu professionnel

- Préparation de la session de certification
- Acquisition des compétences et attitudes professionnelles
- Négociation d'un contrat de travail

Session d'examen

Modalités de la formation

Modalités d'entrée en formation

Recrutement après information collective, entretien individuel, tests (12 places)
Délais d'accès entre 1 semaine et 3 mois

Modalités d'accueil et moyens techniques

- Pour connaître les modalités d'accueil de l'établissement de votre choix, consultez la page <https://www.insup.org/vos-etablisements-insup/>
- Les demandeurs éligibles HSP bénéficient d'une prise en charge partielle de leur frais de repas et de nuitées tout au long de la formation. Autres statuts de demandeurs d'emploi et salariés, cette prise en charge ne s'applique pas (nous consulter).

Modalités pédagogiques

- Parcours individualisé et évolutif bâti à partir d'un positionnement, du parcours antérieur et des objectifs à atteindre
- Formation mêlant plusieurs modalités pédagogiques (cours théoriques, ateliers, Formation Ouverte et A Distance – FOAD tutorée)
- Mise en situation professionnelle (cas pratiques, période d'alternance en entreprise, ...)

Modalités de validation

- Evaluations continues tout au long de la formation par l'équipe pédagogique
- Attestation de fin de formation et de compétences acquises délivrée en fin d'action
- Validation du Titre professionnel de Vendeur(euse) Commercial(e) en Magasin ou d'un des 2 CCP.



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES

Vous êtes demandeurs d'emploi ?

Votre formation est intégralement prise en charge par la Région Nouvelle-Aquitaine. Rapprochez-vous de votre conseiller Pôle Emploi pour obtenir une prescription. Notre organisme vous contactera sous 15 jours pour vous communiquer la date de la prochaine information collective.