

# TITRE PROFESSIONNEL

## VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

### Pré-requis pour intégrer la formation :

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Vente / Commerce / Grande Distribution"
- Avoir un niveau CAP/ BEP ou Titre professionnel de niveau V dans le domaine de la vente
- Avoir un attrait pour le contact et la relation client

### Conditions particulières d'accès à la formation :

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans sortis du système scolaire depuis plus de 6 mois
- Demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi
- Connaissance de la langue française (lu, parlé, écrit)
- Être capable d'occuper un poste de travail debout.

### OBJECTIFS

#### En termes de savoirs :

Connaître les termes liés aux activités du point de vente et utiliser un vocabulaire professionnel.  
Connaître la politique commerciale de l'entreprise.  
Connaître les caractéristiques de la clientèle et de la concurrence de l'enseigne.

#### En termes de savoir-faire :

Maîtriser les techniques de vente et accompagner le client dans son acte d'achat.  
Utiliser les méthodes et techniques du merchandising et du marketing.  
Gérer et suivre les stocks du point de vente.  
Participer aux objectifs commerciaux de l'équipe  
Utiliser les nouvelles technologies numériques  
Appliquer la politique RSE de l'entreprise.

#### En termes de savoir-être :

Mobiliser un comportement orienté client et Adopter une posture professionnelle de service.  
Communiquer avec ses collaborateurs, respecter et mettre en œuvre les instructions de son responsable

### MODALITES

#### Parcours moyen

En centre : 581 H

En entreprise : 287H

*Parcours individualisé pour les stagiaires*

**Date :** Du 02/01/2018 au 28/06/2019

**Lieu :** Montpellier

#### Moyens pédagogiques :

Salle de cours équipée d'ordinateurs  
Support pédagogique

**Financier :** Marché PRQ 2018 de la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée

### PROGRAMME

#### L'Economie du Secteur « Commerce et grande Distribution » en Occitanie

- Les caractéristiques du secteur d'activité, les métiers, le marché local
- L'organisation de la distribution, L'évolution de l'appareil commercial
- L'environnement commercial omnicanal, la digitalisation

#### Technique Recherche de stage

- Travail sur le projet, Sélection des entreprises, Coaching
- Elaboration de CV & Conception de la lettre de motivation
- Jeux de rôle, Préparation à un entretien d'embauche

#### Initiation Informatique / Bureautique

- Découverte de l'environnement Windows, Linux
- Pack office: WORD, EXCEL, POWER POINT...
- Plateforme FOAD

#### CCP1 « Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace 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

#### CCP2 « Vendre et conseiller le client en magasin »

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

**L'évolution des points de vente :** les outils numériques

**Le e-commerce :** le développement des ventes en ligne

**Les nouveaux comportements de consommation :** les réseaux sociaux, les blogs, les forums, les sites internet, les comparateurs de prix...

**Le développement durable :** la consommation responsable

#### Techniques de recherche d'Emploi ou de formation

- Recherche & sélection des entreprises ou des offres de formation
- Participer au forum emploi régional
- Répondre à une offre d'emploi, effectuer une candidature spontanée
- Préparation à un entretien d'embauche / test de recrutement

#### Examen titre professionnel VCM

- Préparer et valider l'examen théorique et pratique du titre « Vendeur Conseil en Magasin » niveau IV (bac professionnel).