

VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN : « VCM »

DUREE : 576h - NIVEAU : IV - CODE CPF : 130969

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le vendeur conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations concernant généralement des produits non alimentaires, auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente. Le VCM a pour objectifs :

- De **participer** à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.
- De **mettre** en œuvre son sens de l'organisation et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. Il contrôle en permanence la réalisation de ses objectifs de vente fixés par sa hiérarchie.
- Par son action au quotidien, **de participer** à la mise en œuvre de la RSE* en associant les aspects économiques du développement durable

PUBLIC CONCERNE

- Formation Ouverte à des personnes ayant un niveau minimum requis : niveau V
- Accueil spécifique en faveur des personnes porteuses de handicap.

EVALUATION DE LA FORMATION

- A la fin de chaque activité, les stagiaires valident leurs Evaluation en Cours de Formation (ECF).
- Epreuve sur Dossier Synthèse de la Pratique Professionnelle (DSPP).
- Un entretien individuel de restitution des résultats est prévu.
- Une évaluation en fin de parcours est proposée sous la forme d'une étude de cas complète (Epreuve certificative et Titre Professionnel).
- Deux bilans sont planifiés, un à mi-parcours et l'autre à la fin (bilan intermédiaire et final). Une évaluation par le stagiaire de la formation est demandée lors du bilan final.
- Pour les périodes en entreprises sont prévues, une convention de stage tripartite, un tuteur est désigné, un suivi en entreprise est prévu par le formateur. Le retour en centre donne lieu à la rédaction d'un bilan de stage.



LE PROGRAMME

Le contenu de la formation est organisé en fonction de deux Certificats de Compétences Professionnelles :

1/ VENDRE EN MAGASIN DES PRODUITS ET DES PRESTATIONS DE SERVICES

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise

2/ CONTRIBUER À L'ANIMATION OU D'UN POINT DE VENTE ET AUX RÉSULTATS D'UN LINÉAIRE

- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

One 2 One

Tél : 0262 500 515
Fax : 0262 214 032



SIÈGE SOCIAL
Technopole
13 rue Tomi
97490 Ste Clotilde