

TITRE PROFESSIONNEL

« VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN »



AMB Formations, vous faire avancer

Public Concerné

Demandeurs d'emploi jeunes et adultes ayant un projet validé par le pôle emploi dans les métiers cités.

Prérequis Formation

Deux profils sont possibles.

- Niveau classe de 1^{ère} ou équivalent.
- Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur.

Prérequis Métier

- Maîtriser les savoirs de bases (lire / écrire / compter)
- Être disponible selon l'amplitude d'ouverture des magasins

Objectifs

L'objectif principal de la formation est l'acquisition du Titre professionnel « Vendeur Conseil en Magasin » de niveau IV (Bac technique) délivré par le ministère du Travail.

A l'issue de cette formation, le candidat sera en mesure de travailler dans tous les secteurs du commerce et de la distribution. Il pourra exercer les métiers suivants :

- Vendeur/Vendeuse
- Vendeur / Vendeuse technique
- Conseiller / Conseillère de vente

Les compétences visées :

- Les techniques de vente et de service
- La tenue de caisse
- Les techniques de merchandising
- La gestion des stocks
- La connaissance des produits frais

Contenu de la formation

Module 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- Assurer une veille sur les produits et services proposés
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

Module 2 : Vendre et conseiller le client en magasin

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

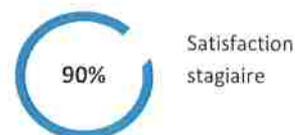
Durée

Cette formation d'une durée de 310 heures en alternance est un contrat de travail de 9 mois avec des semaines de 35h, réparties de la manière suivante :

- 27 h en magasin
- 8 h en formation

Les entrées et sorties de formation sont permanentes.

Résultats



Aptitudes souhaitées

- Avoir le sens du contact
- Être Dynamique
- Être Rigoureux et Organisé
- Avoir le sens du contact
- Avoir l'esprit d'équipe
- Savoir faire preuve de diplomatie

Présentation métier

Le/la vendeur(se) conseil assure la vente de produits et/ou de services, le traitement des réclamations clients et se tient informé/e des évolutions des produits.

Il/elle accueille les clients, les informe sur les caractéristiques des produits, les guide dans leur choix, leur prodigue des conseils d'utilisation et d'entretien et assure des démonstrations et éventuellement des formations clients. Il/elle peut leur proposer des produits, des services complémentaires et dans certains cas des solutions de financement adaptées.

Il/elle assure la présentation de l'offre commerciale et l'animation du linéaire, en vue de l'atteinte des objectifs de vente. Il/elle approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et met en valeur les nouveaux produits. Il/elle contrôle en permanence la réalisation de ses objectifs de vente.

Rome

Rome: D1209, D1211, D1212, D1214

Formacode : 34502

Code CPF : 7654

RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>

Nombre de participants

De 6 à 25 participants maximum.

Référent handicap

Si vous êtes en situation de Handicap, vous pouvez à tout moment contacter le référent Handicap.

Nous mettrons tout en œuvre afin que vous puissiez suivre votre formation dans les meilleures conditions.

M. Yoann SAINT – yoann@amb-formations.fr

Modalité de sélection

- Réunions d'informations
- Entretiens individuels
- Envoyez votre cv à : contact@ambf.fr

11 rue Pradier – 75019 PARIS

Tel : 01.53.19.02.50 – Fax : 01.77.65.65.92

Email : contact@amb-formations.fr - Site : www.amb-formations.fr

Siret : 413 309 972 000 37 – Code APE : 8559A – N° De Formation : 11 75 28 61 275 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état)

Etablissement d'Enseignement Privé de Formation Professionnelle Continue

L'équipe pédagogique

- Cette formation est animée par une équipe de formateurs expérimentés et formés à la pédagogie des adultes.
- Les savoirs professionnels sont dispensés par des formateurs qui ont une pratique professionnelle avérée de ce métier

Conditions de réussite

Pendant toute la durée de sa formation, le salarié s'engage à :

1. Suivre avec assiduité les enseignements dispensés par l'organisme de formation et la formation professionnelle assurée dans l'entreprise ;
2. Remettre à l'organisme de formation tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures,
3. Remettre à l'entreprise tout document ou justificatif d'absence dans les 48 heures,
4. Se présenter à la formation, aux épreuves d'évaluation et d'examens,
5. Signer les fiches de présence en formation, à chaque session de formation et d'examens.

Avant la fin de sa formation et pour pouvoir se présenter à l'examen final, le salarié s'engage à :

1. Au minimum 3 mois avant l'examen final : remplir son dossier d'inscription,
2. Au minimum 1 mois avant l'examen final : remettre au centre de formation tous documents nécessaires (fiche d'inscription à l'examen, copie de la carte d'identité, dossier professionnel et annexes du titre souhaité).
3. Obtenir les notes minimales aux examens intermédiaires.
4. Ne pas avoir eu plus de deux avertissements pendant le temps de sa formation.
5. Compléter son livret d'apprentissage.

Sanction de formation

A la fin de cette formation, AMB Formations délivre un titre professionnel reconnu de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail et/ou une attestation de fin de formation. Passage du titre avec le crédit CCP possible.

MAJ : Octobre 2021