



VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN



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
PUBLIC	Tout public
PRE-REQUIS	Titre ou diplôme de niveau V (BEP, CAP) présenté ou validé ou 1 an d'expérience professionnelle (secteur commerce/vente)
CONTENU	<p>Module 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 de marchandises <p>Module 2 : Vendre et conseiller le client en magasin</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>Actions transversales :</p> <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les outils bureautiques (Word, Excel) dans une relation commerciale (gestion de rapports, de base de données, exploitation du résultat, utilisation de présentation dynamique) Développer une communication efficace dans la vie professionnelle
METHODES PEDAGOGIQUES	Alternance d'apports théoriques et de mise en application Suivi individualisé dans l'acquisition des savoirs et savoir-faire
INTERVENANTS	Formateurs habilités à dispenser la formation et expérimentés en formation continue des adultes
DATES ET DUREES	Session de 5 mois 2 sessions par an : de mars à juillet et d'octobre à février Durées moyennes : 350 à 390 heures en centre, 210 à 350 heures en entreprise Possibilité de réduction du parcours de formation en fonction du niveau d'entrée et de l'expérience professionnelle
VALIDATION	Titre professionnel du Ministère chargé de l'Emploi « Vendeur(se) conseil en magasin » de niveau IV <i>Enregistré au répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code 13620 (NSF 312t)</i>
	Des qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :
	CCP Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (module 1) CCP Vendre et conseiller le client en magasin (module 2)
LIEUX DE FORMATION	GRETA Elbeuf Vallée de Seine - 4 B cours Carnot 76500 ELBEUF GRETA Elbeuf Vallée de Seine - Antenne de Louviers - Lycée les Fontenelles - Chemin des Fontenelles 27400 LOUVIERS
PRIX	Nous consulter (Organisme non soumis à la TVA)

Contacts

Annie OROY, Conseillère en Formation Continue
Marie-Claude FOLZER, assistante

02 32 96 94 97
tertiaire.greta.elbeuf@ac-rouen.fr