



Titre Professionnel

Vendeur Conseil en Magasin

- VCM -



OBJECTIF :

- > Acquérir les connaissances et les compétences professionnelles requises à la réalisation des activités liées à l'emploi,
- > Accéder à l'emploi direct,
- > Valider le titre professionnel VCM de niveau IV (Baccalauréat).

Le métier

Le vendeur conseil en magasin assure la vente de produits 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. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou de son point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Il effectue des opérations de vente en face à face de produits ou de prestations de services au cours desquelles il représente son entreprise en respectant la politique commerciale définie. Il reçoit et traite les réclamations des clients.

Il applique la politique commerciale de son entreprise et respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

Il adapte un comportement approprié au contexte commercial dans lequel il évolue en termes d'accueil, de conseil et de fidélisation de la clientèle.

Le diplôme

Niveau IV (Baccalauréat)

Titre professionnel de Vendeur Conseil en Magasin.

Les aptitudes professionnelles

Avoir un projet professionnel validé dans le secteur de la vente / commerce.

Accepter les contraintes horaires.

Etre indifférent au froid et à l'humidité.

Ne pas avoir de problème d'allergie.

La durée :

- Durée en centre : 665 heures
- Durée en entreprise : 350 heures
- Durée totale : 1015 heures

Prérequis & public visé :

- Tout public de + de 18 ans,
- Avoir le niveau CAP/BEP.

Modalités d'admission :

- Envoyer une fiche de liaison à l'Office Intercommunal et téléphoner pour ce positionner : 03 20 62 97 27,
- Réunion d'information à la suite de laquelle il faudra remplir un dossier,
- Test et entretien individuel,
- Commission d'intégration.

L'organisation de la formation

Composé de 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)
+ parcours renforcé (aide à la rédaction du DSPP et du rapport de stage) :

Découverte de l'emploi et de la formation, Réflexion sur le projet professionnel.

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 et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente :

- 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.

Office Intercommunal

MIEP M. Dumoulin

52 rue Carnot - BP 115 - 59115 FACHES-THUMESNIL

Tél. 03 20 62 97 27

Fax. 03 20 95 15 23

laformation@office-asso.fr

