

**RNCP 13620**  
**CPF 310707**  
**Formacode 34502**



# Vendeur(se) Conseil En Magasin

## Formation Qualifiante Modulaire

### Le métier-les missions

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente.

Il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe 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.

Acteur(trice) de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

#### Appelé aussi :

Vendeur (se), vendeur (se) expert (e), vendeur (se) technique, vendeur(se) spécialisé(e), conseiller (ère) de vente.

### Types d'emplois accessibles

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, grands magasins, boutiques, négoce interentreprises : vendeur (se), vendeur (se) expert (e), vendeur (se)-conseil, vendeur (se) technique, conseiller (ère) de vente.

### Suites de parcours possibles

Titre professionnel du secteur niveau 5 (ex III) ; TP Manager d'unité commerciale, TP Négociateur technico-commercial, TP Manager d'équipe relation client à distance ... , BTS, DUT, DEUST....

### Validation visée

Titre professionnel de niveau 4 (BAC) de  
**Vendeur(euse) Conseil en Magasin**

### Equivalences / Passerelles autres certifications :

Pas de liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

### Objectifs

A la fin de la formation, les participants auront la capacité de mettre en œuvre les compétences attestées du métier :

#### ⇒ 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.

#### ⇒ 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.

#### → Compétences transversales de l'emploi :

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

### Programme de la formation

Certificat de **C**ompétences **P**rofessionnelles

**Module CCP1** Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (RNCP13620B01)

**Module CCP2** Vendre et conseiller le client en magasin (RNCP13620BC2)

#### Autres Modules

Remise à niveau et connaissance du métier et milieu professionnel

### Durée

(indicative et ajustable selon les besoins des personnes)

**841 H (maximum pour tous les modules)**

**180H de formation en situation de travail en entreprise**

## Conditions d'accès

### Prérequis, Aptitudes & savoir être requis :

- La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) est nécessaire
- Connaissances de base dans le domaine de la vente souhaitées : (niveau 3 (V)) et/ou expérience professionnelle dans le secteur souhaité (stage/emploi...)
- Motivé, organisé, rigoureux, autonome- Goût des contacts humains et du travail en équipe - Bonne résistance physique et nerveuse. Aisance dans la communication à l'oral et à l'écrit. Accepte de travailler week-end et jours fériés avec une amplitude horaire changeante

### Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...
- Personnalisation du parcours → déploiement de mode de compensation

## Modalités de recrutement et délais d'accès

Information collective ou Rendez-Vous individuel et Entretiens de positionnement (ICOP/RDVIP)

→ Se Munir d'un **CV et de VOS IDENTIFIANTS D'ACCES A VOTRE EMAIL** (votre email et votre mot de passe)

### Phase de positionnement :

- Passation de tests de positionnement + Entretien individuel de motivation
- Analyse du CV + Détermination d'un Plan Individuel de Formation

Information/réponse suite candidature: le candidat sera informé dans les jours suivants la dernière ICOP et/ou RDVIP

## Publics Visés

- Demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi, indemnisé ou non
- Travailleur Non-Salarié (TNS)
- Salarié
- Jeune (16-25 ans)
- Personne en Situation de Handicap (PSH)

## Prochaine(s) session(s)

**Plusieurs sessions sont programmées tous les semestres.**

Nous contacter pour obtenir les dates et lieux précis, à l'adresse suivante : [dg-guyane@aecd.fr](mailto:dg-guyane@aecd.fr)

## Les méthodes mobilisées

### Formation individualisée

La méthodologie repose sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive. Elle est individualisée dans les parcours qu'elle propose, les contenus dispensés, la pédagogie mise en œuvre et dans le suivi personnalisé des apprenants. Elle s'appuie sur la mise en œuvre de phases de travail individuelles et collectives à partir d'outils ludiques, attractifs et innovants (plateforme LMS, Serious Games...)

### Equipements et outils

Postes informatiques équipés des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, vidéoprojecteur...

Supports pédagogiques et exercices d'application fournis à chaque stagiaire - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games.

### Modalités d'évaluation

- Evaluation formative et auto-évaluation tout au long de la formation.
- Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours.
- Attestation de fin de formation, bilan individuel à la fin de la formation.

### Modalités de certification

**Titre professionnel :** Inscription à la session de validation du **titre ou CCP visé** en fin de formation.

**Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.**

En cas d'échec ou de réussite partielle au titre professionnel, le candidat peut se présenter aux autres CCP constitutifs du titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre. Le candidat dispose d'un délai maximum d'un an suite à la fin de validité du titre pour se présenter au titre sans formation complémentaire si candidat issu d'un parcours de formation. Dans le délai d'un an, le candidat ne peut se présenter à plus de trois sessions du titre visé.

### Lors de la session de validation au Titre :

- **Mise en situation professionnelle** (Etude de cas) : A partir d'informations et de consignes, le candidat analyse des situations professionnelles : analyse des indicateurs d'un tableau de bord et préconisation de plan d'action, analyse de documents de réception de marchandises et proposition de plan d'action pour rangement et mise en avant des produits, analyse de photos de mise en situation du linéaire du magasin, entretien de vente et réalisation d'une action de relation client en magasin → 1h50
- **Entretien technique et final avec le jury** permet de vérifier le niveau de maîtrise de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé/d'échanger sur l'expérience → 40 minutes