

# VENDEUR-CONSEIL EN MAGASIN (VCM)



Nous contacter

## Objectifs

- Exercer dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Les missions :

- Mettre en valeur les produits du magasin afin d'atteindre les objectifs de vente
- Approvisionner les linéaires et mettre en valeur les nouveaux produits
- Informer les clients sur les caractéristiques, les guider dans leurs choix en espérant un acte d'achat.

## Pré requis

- Facilité de communication (bonne audition et bonne élocution)
- Tolérance à la station debout prolongée avec déplacement
- Savoir-être relationnel clientèle, bon relationnel

## Niveau et validation

- Titre professionnel de niveau 4 délivré par le Ministère du Travail (Examen sur site)
- Possibilité de passer uniquement des Certificats de Compétences Professionnelle (CCP de 1 à 2)
- Livret pédagogique, Evaluation en cours de formation

## Méthodes et outils pédagogiques

- Formation présentielle avec période de stage, Formation collective et individualisée
- Moyens pédagogiques : salle de formation équipée
- Méthodes d'apprentissage : Apports théoriques en salle, autoformation accompagnée, mises en situations pratiques en plateau technique, Application réelle lors des périodes de stage

## Accessibilité

- Etablissement adapté à l'accueil en fauteuil roulant
- **D1214** Vente en habillement et accessoires de la personne, **D1212** Vente en décoration et équipement du foyer, **D1211** Vente en articles de sport et loisirs, **D1209** Vente de végétaux, **D1210** Vente en animalerie

## Code Rome Associé

- Emploi ou possibilité de réaliser un niveau 5 Manager d'Univers dans un établissement extérieur

## Résultat 2021

- Usagers présentés à la certification : **0**    Nombre de titre : **0**    Nombre de CCP : **0**

# Contenu

## 3 Modules :

- **Conseiller**
  - Assurer des services : renseignement, conseil et gestion clientèle.
- **Vendre**
  - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
  - Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente
- **Facturer**

## Accompagnement pédagogique et médico-psycho-social par une équipe pluridisciplinaire :

### Intervenants

Médecin, infirmier, ergothérapeute, diététicien, psychologue du travail, psychologue clinicien, référent projet, formateurs, conseiller en économie sociale et familiale, moniteur éducateur, animateur sportif, secrétaire, intervenants ponctuels.

### Durée

11 mois dont 2 périodes d'application en entreprise (2x2 mois)

### Lieu

CRP ALPHA Plappeville

### Contacts et renseignements

Secrétariat de formation ☎ 03 87 31 80 83 – [ckurtz@alphaplappeville.org](mailto:ckurtz@alphaplappeville.org)  
Chef de service : [egueniot@alphaplappeville.org](mailto:egueniot@alphaplappeville.org)

IMP-COM-11 010 Fiche produit CRP **Vendeur conseil en magasin** MAJ 8/2021



**ALPHA Plappeville** - Association lorraine pour la promotion des personnes en situation de handicap  
18 rue du Général de Gaulle - 57050 PLAPPEVILLE - Tél. : (33) 03 87 31 80 70 – [www.alphaplappeville.org](http://www.alphaplappeville.org)  
S.I.R.E.T. 780 017 547 00016 - N° FINESS : 570000752 – Code APE 8810C  
**GROUPE SOS** - [info@groupe-sos.org](mailto:info@groupe-sos.org) - [www.groupe-sos.org](http://www.groupe-sos.org)  
Siège : 102 C Rue Amelot – 75011 PARIS – Tel : 01 58 30 55 62 - [dg.solidarites@groupe-sos.org](mailto:dg.solidarites@groupe-sos.org)