

Vendeur conseil en magasin

VCM

NOUVEAUTÉ

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

Objectif de formation

À l'issue de la formation, le vendeur conseil en magasin est capable d'exercer dans tout type de commerces. Il travaille sous la responsabilité d'un responsable de magasin ou d'un chef de rayon. Il contribue à promouvoir, conseiller et vendre des produits ou des services mais aussi à fidéliser la clientèle et valoriser son entreprise. Il collabore au bon fonctionnement de l'espace de vente, et utilise les différents outils d'aide à la vente y compris les outils digitaux.

Programme

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

Assurer une veille produits

- Connaître, valoriser les produits vendus, et son entreprise
- Etudier l'évolution du marché
- Etudier la concurrence et le comportement des consommateurs (veille).

Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente

- Participer à l'élaboration des animations commerciales
- Mettre en valeur l'espace de vente, et être force de proposition.
- Respecter la réglementation commerciale, l'hygiène et la sécurité.

Participer à la gestion des flux de marchandises

- Participer à la réception des produits, la mise en rayon et commandes
- Actualiser les stocks et participer aux inventaires
- Traiter la démarque connue et participer à la lutte contre la démarque inconnue.

BLOC 2 : Vendre et conseiller en magasin

Vente conseil

- Accueillir le client, détecter les besoins des clients
- Traiter les objections, savoir argumenter, conclure la vente
- Utiliser les outils d'aide à la vente dont digitaux, encaisser les ventes
- Fidéliser la clientèle et participer à une bonne expérience client

Analyse de l'activité

- Utiliser les calculs commerciaux, afin de les analyser.
- Etudier les écarts (stocks, marge, CA, ...)

Communication et informatique

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Toute personne ayant un fort intérêt pour la relation client et le goût du challenge commercial.

Durée

1 Année dont 406 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

Adresse

Site de Saint-Malo

66 avenue de Marville,
35400 Saint Malo

<https://www.fac-metiers.fr/>



Les points forts de la formation

- Accompagnement à la recherche d'entreprise et mise en relation pour répondre aux besoins de recrutement des entreprises
- 100% des cours dispensés par des professionnels de la vente et du commerce.
- Magasin pédagogique
- Valide un niveau 4 (BAC)

- A l'issue de la formation, possibilité de stage de 3 à 6 mois en Europe dans le cadre du programme Erasmus+

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou d'une année de seconde validée ou d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution.

→ **Niveau d'entrée** : CAP, MC, BEP - Niveau 3

↪ **Niveau de sortie** : BAC - Niveau 4

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel

Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Le parcours de formation

Perspectives métiers

vendeur (se), vendeur (se) expert (e), vendeur (se)-conseil, vendeur (se) technique, conseiller (ère) de vente

Les sessions



Saint Malo

- [Nous contacter](#)

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 08/01/2024

Intitulé : Vendeur conseil en magasin

Code RNCP : 13620

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



MARY Annabelle

annabelle.mary@fac-metiers.fr

contactFormation.Telephone

Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus de Saint-Malo - N° SIRET 13002280900110 - N° d'activité 53351000435
66 avenue de Marville,, - 35400 Saint Malo
Tél. : 0299191520 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.fac-metiers.fr/>

