



Centre de Formation

Programme de la formation de Vendeur Conseil en magasin (VCM)

Prérequis :

- être titulaire d'un diplôme de niveau 3
- Justifier d'une expérience de 6 mois dans le champ de l'insertion professionnelle ou avoir réalisé une PMSMP (période de mise en situation en milieu professionnel)
- Maîtriser la communication orale : écouter, poser des questions, reformuler
- Connaître les bases des outils de la bureautique et du numérique

Conformément au Référentiel Emploi Activité Compétences du titre professionnel VCM, la formation vise **l'objectif suivant** :

- ❖ Obtenir le titre professionnel de Vendeur Conseil en magasin de niveau 4

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 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. Interlocuteur (trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. 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.

Il (elle) travaille généralement seul(e), mais peut solliciter ses collègues au cours des activités avec les clients, et collabore avec une équipe pour la maintenance de l'espace de vente. Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors de manifestations commerciales spécifiques. La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

Le contenu de la formation s'articule autour de 2 modules correspondant aux 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) du titre professionnel.

- Accueil

MODULE 1 : 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

MODULE 2 : 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

Les modalités pédagogiques :

- Méthodes pédagogiques : active, découverte, interrogative, magistrale
- Alternance permanente entre des apports théoriques du formateur et des mises en situations professionnelles, des ateliers de recherches et de productions en sous-groupes
- Echanges autour des expériences professionnelles des stagiaires

Les modalités d'évaluation :

Conformément à la réglementation du titre professionnel VCM, des Evaluations auront lieu en Cours de Formation. Chaque compétence sera l'objet d'une évaluation dont les résultats seront consignés dans le « livret ECF ». Ce livret sera à la disposition du jury professionnel le jour du passage de la certification.

Après la formation :

→ **Les secteurs d'activités principaux**

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Grands magasins
- Boutiques
- Négoces interentreprises

→ **Les types d'emplois accessibles**

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de vente



Centre de Formation

Durée de la formation complète : 315h en centre de formation et 245h en entreprise

Différents parcours possibles

- Cursus complet, en continu ou en alternance
- Cursus par blocs de compétences (3 CCP capitalisables en vue de l'obtention du titre CIP)
- Par la VAE

Procédure d'admission :

Pour suivre une formation vous devez préalablement :

- Prendre un rendez-vous pour un entretien de positionnement.

Lors de cet entretien nous échangerons sur : vos besoins en terme de formation, votre parcours professionnel, nos méthodes pédagogiques...

Pour préparer cet entretien il vous est demandé :

- De vous munir de votre CV.
- Les équivalences de vos diplômes si vous êtes ressortissant étranger

Lieu de la formation : Marseille

Public Concerné : tout public y compris les personnes en situation de handicap

Coût de la formation : 3150€ net de taxe

Contacts : 07.77.16.53.11