

COM&CO FORMATION

PROGRAMME DE FORMATION

« Vendeur Conseil en Magasin »

DIPLOME VISE

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

DUREE

385 H en formation
210 H en entreprise
Soit 595 H au total

MODALITE

Formation à distance, Présentiel, Mix learning

PUBLIC : Tout public


TARIF


Mix learning : 2 550 €
Présentiel : 4 590 €
Distanciel : 1 550 €
Financements CPF, Transitions Pro, Pôle Emploi, Employeurs


CONTACT

COM&CO Formation

Maryse Muratel

 07.70.61.29.46

 m.muratel@com-and-co-formation.com

 <https://www.com-and-co-formation.com>

Réponse sous 72h

CONTEXTE :

Le vendeur conseil en magasin est la personne de référence pour accompagner les clients. Il est chargé de les accueillir et de les conseiller pour les aider à réaliser leurs achats. Entre boutique traditionnelle, grande surface ou encore magasin spécialisé le travail et les missions du Vendeur Conseil en Magasin peut varier.

OBJECTIFS :

- ✓ Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- ✓ Vendre et conseiller le client en magasin

ACCES A LA FORMATION :

Sessions de formation

Session du 25/09/23 au 19/01/24

Période d'application en entreprise n°1 : du 23/10/23 au 10/11/23

Période d'application en entreprise n°2 : du 11/12/23 au 29/12/23

Session du 05/02/24 au 31/05/24

Période d'application en entreprise n°1 : du 4/03/24 au 22/03/24

Période d'application en entreprise n°2 : du 22/04/24 au 17/05/24

Nombre de participants : 20

Prérequis

- ✓ Avoir une connexion internet*
- ✓ Avoir un micro et une webcam
- ✓ Être capable d'utiliser l'outil informatique (traitement de texte, internet, mail, messagerie)
- ✓ Utiliser le navigateur Mozilla Firefox

*En cas d'ordinateur ou de connexion gérée par une entreprise, une configuration spécifique peut être nécessaire

PROGRAMME DE FORMATION :

BC 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente RNCP13620BC01	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	4 semaines
Période d'application en entreprise		3 semaines
BC 2 : Vendre et conseiller le client en magasin RNCP13620BC02	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	4 semaines
Période d'application en entreprise		3 semaines
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Consolidation des connaissances et des compétences ✓ Préparation du passage de l'examen final ✓ Passage de l'examen du Titre Professionnel 	3 semaines

TP00350 CPF : 310707 - ROME : D1214, D1212, D1211, D1209 et D1210 - FORMACODE : 34502 - NSF : 312t

MODALITES :

Modalités pédagogiques

COM&CO Formation a développé un large éventail de modalités d'apprentissage inspirées de différents courants pédagogiques qui, utilisées séparément ou combinées entre elles, nous permettent d'élaborer des solutions adaptées à une grande variété de besoins individuels ou collectifs.

La formation à distance intègre des modules théoriques, du travail en autonomie et en groupes, des exercices de mise en pratique, des analyses de la pratique, des échanges et des partages d'expériences.

COM&CO Formation favorise le social-learning, notre objectif : créer de l'interaction et une dynamique de groupe même à distance !

Notre pédagogie repose sur des méthodes actives et participatives.

Des débriefings avec le formateur et des évaluations des acquis sont présents tout au long de la formation.

Moyens pédagogiques

Plateforme pédagogique numérique (Moodle) en accès illimité pendant toute la durée de la formation : accès aux ressources, accès aux classes virtuelles, chat, forum.

Ressources pédagogiques diverses : quiz interactifs, documents pdf, vidéos, exercices

Le formateur est présent sur la plateforme 4 heures par jour.

Modalités d'évaluation, suivi, bilan

- Evaluation préalable et finale des acquis
- Suivi régulier du formateur
- Plan d'action individuel
- Evaluation de la satisfaction
- Attestation de fin de formation

Modalités de validation de la certification

Certification : TITRE PROFESSIONNEL « Vendeur Conseil en Magasin » - Niveau 4 – Certifié par le Ministère du Travail

Contrôle continu par des évaluations en cours de formation

Examen final devant un jury agréé par le Ministère du travail

Des qualifications partielles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs module(s)

Formateurs

Des formateurs issus du métier, diplômés et formés à la pédagogie COM&CO Formation

Une équipe bienveillante et à votre écoute, pour vous accompagner tout au long de votre formation

Les + de la formation

COM&CO Formation est l'alternative évidente !

Notre formule « Zen réussite »

La pédagogie active au service de la formation à distance : travaillez où vous voulez, quand vous voulez, tout en gardant une réelle dynamique de groupe et un suivi régulier de vos formateurs.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Référente handicap : Maryse Muratel

Les personnes en situation de handicap sont les bienvenues à COM&CO Formation, contactez notre référente handicap pour plus d'informations.

Notre centre de formation est référencé sur Jaccede.com

Equivalences, passerelles possibles pour aller plus loin

Le Vendeur Conseil en Magasin peut évoluer vers les métiers de responsable de rayon, responsable des ventes, responsable d'un point de vente

