
COM&CO Formation

« VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN »

Descriptif de l'offre

Parcours de formation :

Individualisée et modularisée

Objectifs :

- Accueillir, conseiller et fidéliser la clientèle.
- Mener des entretiens de vente en face à face en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Traiter les réclamations des clients en prenant en compte les intérêts de l'entreprise.
- Assurer l'approvisionnement du magasin conformément aux règles d'implantation.
- Réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les produits, les promotions, les nouveautés.
- Surveiller l'évolution du marché : nouveaux produits, concurrence.
- Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente fixés par sa hiérarchie
- Participer au fonctionnement et au développement d'un point de vente.
- Participer à la mise en œuvre de la RSE en associant les aspects économiques du développement durable.

Programme :

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

La formation se compose de 4 modules, complétés par 2 périodes en entreprises

Module 1 : Accueil, intégration et accompagnement,

Accueil : Installation, présentations des participants et du formateur, établissement du cadre de la formation.

Intégration : se projeter dans la formation et dans le métier vendeur conseil en magasin. Présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation, élaboration du contrat pédagogique de formation.

Accompagnement : méthodologie pour préparer ses écrits et son oral pour l'examen tout au long de la formation, (construire sa stratégie de rédaction des écrits et les mettre dans un calendrier, rédiger efficacement les documents pour l'écrit, formuler clairement les compétences acquises, acquérir de la



11 rue Jean MOULIN
21110 GENLIS
SIRET 847502480 800010
NDA 27210398421

confiance en soi pour la partie Oral de l'examen et construire son ethos pour faire face au jury (tout au long de la formation). Accompagnement à la recherche de stage.

Module 2. Compétences professionnelles transversales

Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer clairement)

Manipuler des chiffres et utiliser les ordres de grandeur

Module 3. 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

Période en entreprise

Examen blanc

Module 4. 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

Période en entreprise

Examen blanc

Session d'examen

Certification(s) :

Nom de la certification : Titre professionnel vendeur-conseil en magasin

Niveau de sortie : Niveau IV (Bac : BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)

Niveau européen : 4 - Savoirs factuels et théoriques

Certificateur : Ministère du travail

En savoir plus, consulter la fiche Certifinfo n°104867

Modalités de validation :

Contrôle continu et examen final devant un jury agréé par le Ministère du Travail

En alternance : 5 semaines en centre + 4 semaines en entreprise + 6 semaines en centre + 4 semaines en entreprise + 3 semaines en centre dont la dernière est consacrée à l'examen devant un jury habilité par le Ministère du travail.

Des qualifications partielles (CCP) peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs module(s) - Consulter l'organisme.

Session(s) tout public

Date de début	Date de fin	Lieu de formation	Public(s)
12/11/2019	10/04/2020	21110 GENLIS	Demandeur d'emploi, Salarié, profession libérale Contrat de professionnalisation possible
24/02/2020	24/07/2020	21110 GENLIS	Demandeur d'emploi, Salarié, profession libérale Contrat de professionnalisation possible

A savoir : Recrutement en cours –

Financement: CIF - CPF - Financements adaptables - Personnel - CSP - POLE EMPLOI – publics ...

Organisme et lieu de formation

COM&CO Formation

Rue compagnon

21110 GENLIS

Tél : 07 70 61 29 46

<http://www.COM-AND-COM-FORMATION.COM>

Modalités de formation

Durée totale de la formation : 5 mois environ (770 heures)

Soit 490 heures en centre et 280 heures en entreprise

Capacité d'accueil max : 12

Rythme : Temps plein (35h par semaine)

Modalités pédagogiques :

En alternance, Formation entièrement présentielle

Des Professionnels issus du métier interviennent en cours de formation.

5 semaines en centre - 4 semaines en entreprise, 1 examen blanc

6 semaines en centre, 4 semaines en entreprise, 1 examen blanc

3 semaines en centre, Examen final,

Dossier de candidature et entretien de motivation et d'aptitudes



11 rue Jean MOULIN
21110 GENLIS
SIRET 847502480 800010
NDA 27210398421

Inscription

Modalités d'inscription : Sur dossier. Dossier de candidature et entretien de motivation et d'aptitudes

Groupe de taille restreinte 12 maxi

Pièces à fournir :

1 dossier d'inscription

1 photo d'identité,

1 C.V. (Curriculum Vitae1)

Lettre de motivation pour COM&CO Formation,

Numéro d'identifiant à Pôle Emploi si vous êtes demandeur d'emploi.

Lieu d'inscription

COM&CO Formation

Rue compagnon

21110 GENLIS

Tél : 07 70 61 29 46

<http://www.COM-AND-COM-FORMATION.COM>

Modalité de formation :

Durée totale de la formation : 5 mois environ (770 heures)

Soit 490 heures en centre et 290 heures en entreprise

Capacité d'accueil max : 12

Rythme : Temps plein (> 35h par semaine)

En centre de formation

Formation entièrement présentielle

1 examen final, 2 examens blancs (1 à la fin de chaque CCP)

Modalités pédagogiques :

Nous avons développé un large éventail de modalités d'apprentissage 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 intègre aussi des activités digitales, une pédagogie riche basée sur la complémentarité de modules théoriques, d'exercices de mise en pratique, d'analyses réflexives, d'échanges, de Partages d'expériences et d'analyses des situations, avec des méthodes actives et participatives sollicitées par des outils pédagogiques.

Des débriefings avec le formateur et des évaluations des acquis sont présent tout au long des apprentissages.