

# Titre professionnel Vendeur conseil en magasin

## Financement



Formation professionnelle continue  
Programme régional de formation (AS)

## Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)  
Elève sous statut scolaire  
Primo-arrivant  
Autre public

### Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller en insertion professionnelle  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau V : CAP, BEP, CFPA 1er degré

### Conditions d'accès :

Deux profils sont possibles. 1) Niveau classe de 1re ou équivalent. 2) Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur.

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Vendre des produits et des services associés, participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de votre linéaire ou du point de vente

## Contenu et modalités d'organisation

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise. Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine). Module 1. Vendre en magasin des produits et des prestations de services : conduite d'un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin - valorisation de son entreprise et connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client - traitement des réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise (7 semaines). Période en entreprise (5 semaines). Module 2. Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente : gestion de la mise en rayon, du rangement et du réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation - valorisation des produits, notamment les promotions et les nouveautés - participation aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente (6 semaines). Période en entreprise (5 semaines). Session de validation (2 semaines).

Durées de la formation \*560h en cours du jour \*350h en entreprise  
Parcours de formation personnalisable ? Non Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel vendeur-conseil en magasin - Niveau IV (Bac)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF
00094618	du 22/05/2018 au 30/11/2018	Limoges (87)	AFPA - CENTRE DE LIMOGES ROMANET	Entrée en formation à la date de début	Non éligible
00094619	du 03/12/2018 au 28/06/2019	Limoges (87)	AFPA - CENTRE DE LIMOGES ROMANET	Entrée en formation à la date de début	MON COMPTE FORMATION
00094620	du 01/04/2019 au 27/09/2019	Limoges (87)	AFPA - CENTRE DE LIMOGES ROMANET	Entrée en formation à la date de début	MON COMPTE FORMATION