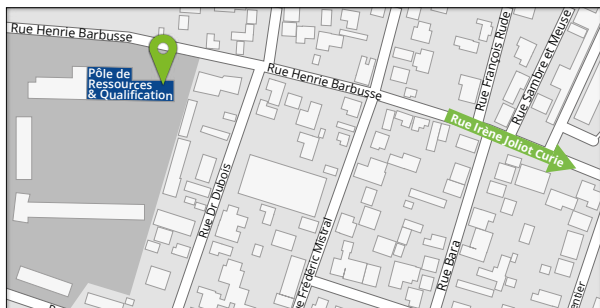


## CONTACT

- ☎ 02 35 51 06 70
- 📍 72 Rue Henri Barbusse  
76620 LE HAVRE
- ✉ contact@fodeno.org



### Moussa DIENG :

- ☎ 02 35 51 06 70
- ✉ moussa.dieng@fodeno.org

### Amédine SALL :

- ☎ 02 35 51 06 70
- ✉ amedine.sall@fodeno.org

## LA FORMATION

### Durée et modalités d'apprentissage :

- Entre 12 et 36 mois selon parcours et expérience professionnelle
- Formation dispensée en présentielle ou en modalité mixte (en présentiel et en distanciel)

### Conditions d'accès :

- Formation continue
- Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE)

### Modalités de prise en charge :

- Région Normandie
- Pôle Emploi
- Compte Personnel de Formation
- Pro A (reconversion ou transition professionnelle)



# FODENO

Formation & Développement  
des compétences

CFA Seine-Normandie

### Siège social

22 avenue du Général Archinard  
76600 LE HAVRE

**02 35 25 88 88**  
Contact@fodeno.org

 [fodeno.org](http://fodeno.org)

### Nos domaines d'activités :

- Compétences numériques
- Accès à la qualification
- Insertion professionnelle
- Inclusion sociale
- Remise à niveau



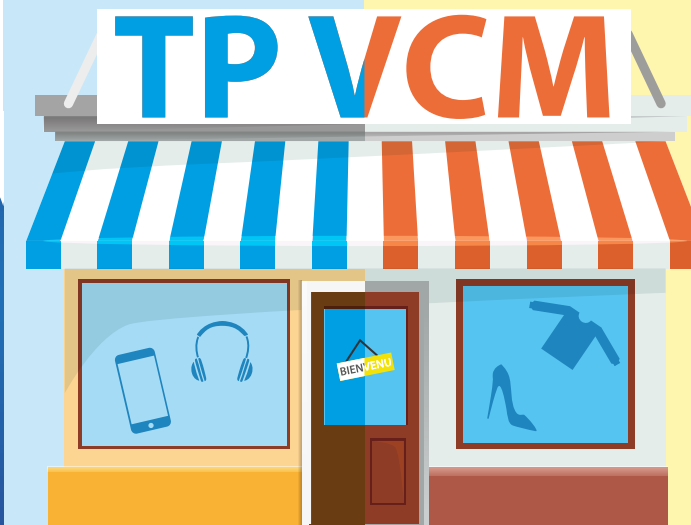
Formation & Développement  
des compétences

CFA Seine-Normandie



# TITRE PRO VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

Certification de niveau 4  
Inscrite au RNCP



FODENO.org

## PRÉSENTATION

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce son activité 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.

Il (elle) participe à la tenue, à l'animation et à la théâtralisation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Le/la titulaire du Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution et maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne et peut proposer des axes d'améliorations.

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.



## LES ENVIRONNEMENTS DE TRAVAIL

L'emploi de vendeur(se) conseil en magasin s'exerce dans différents secteurs d'activités concernés. Ce sont s sont principalement :

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



## LES EMPLOIS ACCESSIBLES

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

## LES EVOLUTIONS POSSIBLES

- Management de magasin de détail
- Management/gestion de rayon produits non alimentaires
- Relation commerciale grands comptes et entreprises

## LES MODALITES D'ADMISSION

- Entrée possible tout au long de l'année (entrée et sortie permanente)
- Sur dossier de candidature
- Après tests et entretien de recrutement



## LE PROGRAMME

Bloc de compétences n°1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente	
<b>Compétences 1 :</b>	Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
<b>Compétences 2 :</b>	Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
<b>Compétences 3 :</b>	Participer à la gestion des flux marchandises
Bloc de compétences n°2 : Vendre et conseiller le client en magasin	
<b>Compétences 4 :</b>	Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
<b>Compétences 5 :</b>	Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
<b>Compétences 6 :</b>	Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente



## NOS PARTENAIRES



## NOS FINANCEURS

