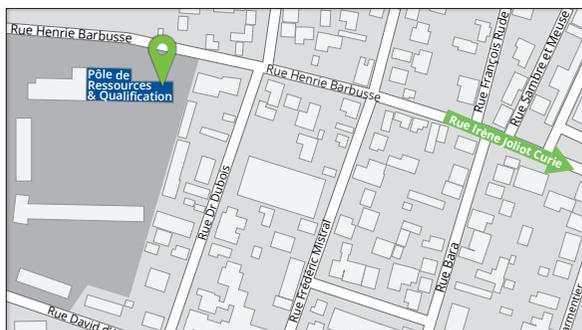


CONTACT & ACCÈS

CONTACT :

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



LA FORMATION :

- **Durée :**
1 à 2 années selon le profil.
- **Modalité :**
Alternance entre période en centre et entreprise
(adaptation possible au rythme et au besoin de l'entreprise)
- **Pré-requis :**
Niveau 3ème collège, Niveau V ou Expérience professionnelle.
- **Contacts :**
 - Moussa DIENG
 - Amédine SALL



NOS FINANCEURS :



NOS PARTENAIRES :



TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN



OBJECTIFS :



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. Il (elle) 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.

L'ENVIRONNEMENT :

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 MÉTIERS ET EVOLUTIONS POSSIBLES :

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

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

LES INSCRIPTIONS :

- Retirer un dossier de candidature
- Tests et entretien de motivation
- Possibilité de préparation à l'entrée en formation grâce aux modules de perfectionnement en bureautique, français rédactionnel, anglais, mathématiques appliquées, culture générale, expression orale ...

LE PROGRAMME :

Compétences professionnelles 2CCP :

CCP 1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- C1 Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.
- C2 Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.
- C3 Participer à la gestion des flux marchandises.

CCP 2 Vendre et conseiller le client en magasin :

- C4 Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
- C5 Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- C5 Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- C6 Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

