



Accompagnement au développement des Projets, des Emplois et des Compétences

Programme de la formation de Vendeur Conseil en magasin (VCM)

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (anciennement niveau V) ou disposer d'une expérience professionnelle d'un an en lien avec le domaine d'activité

Conformément au Référentiel Emploi Activité Compétences du titre professionnel VCM, la formation vise **l'objectif suivant** :

- ❖ Obtenir le titre professionnel de Vendeur Conseil en magasin de niveau 4 (anciennement niveau IV).

Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal 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 qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur (trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. Le (la) vendeur(se)-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

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. Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors de manifestations commerciales spécifiques. La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

Le contenu de la formation s'articule autour de 2 modules correspondant aux 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) du titre professionnel.

- Accueil

MODULE 1 : 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

ADPEC

n° SIRET : 842 254 393 00023 code APE : 8559 A

n° déclaration d'activité DIRECCTE PACA : 93131734413

Siège social : 128 chemin de la Commanderie 13 015 Marseille tel : 06.77.27.42.73

DQ008 – V1 – applicable au 20.08.2019



Accompagnement au développement des Projets, des Emplois et des Compétences

MODULE 2 : 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

Les modalités pédagogiques :

- Méthodes pédagogiques : active, découverte, interrogative, magistrale
- Alternance permanente entre des apports théoriques du formateur et des mises en situations professionnelles, des ateliers de recherches et de productions en sous-groupes
- Echanges autour des expériences professionnelles des stagiaires

Les modalités d'évaluation :

Conformément à la réglementation du titre professionnel VCM, des Evaluations auront lieu en Cours de Formation. Chaque compétence sera l'objet d'une évaluation dont les résultats seront consignés dans le « livret ECF ». Ce livret sera à la disposition du jury professionnel le jour du passage de la certification.

Durée de la formation : 315h en centre de formation et 245 h en entreprise

Lieu de la formation : Marseille

Public Concerné : tout public

Contact : Nicole Gigante 06.77.27.42.73

ADPEC

n° SIRET : 842 254 393 00023 code APE : 8559 A

n° déclaration d'activité DIRECCTE PACA : 93131734413

Siège social : 128 chemin de la Commanderie13 015 Marseille tel : 06.77.27.42.73