

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU IV

# VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

## LE MÉTIER

Le métier de Vendeur(se) Conseil en Magasin s'organise autour de deux activités principales :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente.
- Vendre et conseiller le client en magasin.

- Il (elle) assure la vente de produits et de services associés.
- 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.
- Il (elle) reçoit et traite les réclamations.
- Il (elle) applique la politique commerciale de son entreprise et respecte les règles d'hygiène et de sécurité.
- Il (elle) évolue en termes d'accueil, de conseil et de fidélisation de la clientèle.
- Il (elle) met en œuvre son sens de l'organisation et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.
- Il (elle) contrôle en permanence la réalisation de ses objectifs de vente fixés par sa hiérarchie.
- Il (elle) participe à la gestion des flux.
- Il (elle) assure une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.

## VALIDATION

Le titre de Vendeur(se) Conseil en Magasin est délivré par un jury de professionnels à partir des résultats obtenus aux différentes épreuves : mise en situation professionnelle, entretien final avec le jury.

### DÉBOUCHÉS

- Le (la) Vendeur(se) Conseil en Magasin travaille dans tout type de point de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits et des services nécessitant une vente conseil en face à face.
- Bonne connaissance des logiciels de bureautiques : Word et Excel
- Expérience de l'entreprise dans un poste de vente souhaitée
- Recrutement sur évaluation et entretien

### ADMISSION

### LIEU DE FORMATION :

**LOCHES** - 1 rue Viollet le Duc - 02 47 59 21 83  
**CHINON** - 2 rue Bernard Pallissy - 02 47 93 43 00

## PUBLICS

- Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.
- Salariés bénéficiant d'un plan de développement de compétences, d'un CPF, d'un CPF de transition ou d'un contrat de professionnalisation.
- Rémunération : statut de stagiaire de la formation professionnelle (selon réglementation en vigueur).

## PARCOURS DE FORMATION

- Possibilité d'adapter la durée du parcours et le type de validation en fonction des prérequis du candidat, de ses besoins en compétences et du/des CCP\* déjà obtenu(s).

\*Certificat de Compétences Professionnelles



#formationAFTEC

AFTEC formation professionnelle

TOURS | CHINON | LOCHES | ORLÉANS

www.formation-aftec.com - info@formation-aftec.com

'aftec  
ormation

