

PARCOURS MODULAIRE - TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4

COMMERCIAL / VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN



LA FORMATION

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

- Vendre des produits et/ou des prestations de service
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

COMMERCIAL

MODULE 1

- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

MODULE 2

- Prospecter un secteur de vente et organiser son activité commerciale

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).

*Certificat de Compétences Professionnelles

OBJECTIFS

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

- Il assure la vente de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels accueillis sur le lieu de vente.
- Il veille à l'approvisionnement et à la présentation des produits dans les linéaires, traite des demandes des clients et donne des conseils d'utilisation.

COMMERCIAL

- Il prospecte et visite des entreprises ou des particuliers pour vendre des produits (biens d'équipement professionnel, biens intermédiaires ou de consommation) ou des prestations de service.
- Il développe une clientèle sur un secteur géographique et/ou un marché spécifique en utilisant les outils de marketing.
- Il participe également aux actions de communication de son entreprise.



#formationAFTEC

AFTEC formation professionnelle

TOURS | CHINON | LOCHES | ORLÉANS

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

'aftec

ormation



> Formations qualifiantes et pré-qualifiantes
> Visas libres savoirs
> Formations inter ou intra