

## Vendeur(se) Conseil en Magasin

**Titre professionnel de niveau 4 (ancien niveau IV)  
enregistré au RNCP sous le n° 13620/ Code diplôme 46T31203**

**Formation proposée avec une Option e-commerce**

**Formation en Contrat d'Apprentissage/Contrat de Professionnalisation/  
Financement Individuel/ ...**

### Le métier :

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.

### Les activités types et la validation du titre professionnel :

<b>CCP 1 – Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.</li> <li>● Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.</li> <li>● Participer à la gestion des flux marchandises.</li> </ul>
<b>CCP 2 – Vendre et conseiller le client en magasin</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.</li> <li>● Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.</li> <li>● Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.</li> </ul>
<b>Compétences transversales de l'emploi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)</li> <li>● Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service</li> </ul>
<b>Modules complémentaires en lien avec l'activité :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● E-commerce : savoir gérer, animer, coordonner une plateforme de e-commerce :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement site e-commerce</li> <li>- Utilisation et animation d'un site web - gestion du backoffice</li> <li>- Communication et Développement (Scénario, Marketing "Storytelling", Réseau sociaux, emailing/newsletter)</li> <li>- Production d'image et retouche</li> <li>- Base de données et production de statistiques</li> </ul> </li> </ul>

La session de validation se déroule en fin de formation. Lors de l'épreuve de synthèse, Le jury évalue le candidat à la suite d'une mise en situation professionnelle, d'un entretien technique et de questionnements à partir du dossier de synthèse de pratiques professionnelles.

**Prérequis :** Niveau 4

**Public :** Candidat en contrat d'apprentissage et /ou professionnalisation.

**Dates et lieu de formation**

Session 2021

**Nombre d'heures en centre :** SELON TYPE DE CONTRAT

**Lieu de formation :** Académie Lax – 175, avenue de Prades 66000 Perpignan

**Accès à la formation et coût :**

Possibilité de financement en CIF ou contrat en alternance par un OPCO (Nous contacter) – Financement individuel (tarif nous consulter).

Contact : 09.52.27.34.71

[contact@academielax.com](mailto:contact@academielax.com)