



Titre Professionnel Vendeur·euse Conseil en Magasin

Objectifs

Propulsez vos connaissances professionnelles et faites reconnaître vos compétences dans le domaine de la vente.

Vous assurez la vente en magasin de produits et de services associés auprès d'une clientèle de particuliers. Vous accueillez, conseillez et fidélisez la clientèle. Etant l'interlocuteur·trice privilégié·e des client·e·s, vous recevez et traitez les réclamations de ces derniers. Vous participez à la tenue, à l'animation du rayon et à la mise en valeur des produits. Vous suivez les objectifs fixés par votre hiérarchie et vous contribuez aux bons résultats de votre linéaire.

Découvrez une large palette de métiers et de débouchés : Conseiller·ère de Vente, Vendeur·euse Spécialisé·e, Responsable des ventes, Responsable de rayon ou encore Responsable de boutique spécialisée.

Contenu

La certification est organisée en 2 blocs de compétences :

- **Bloc de compétence 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. Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente. Participer à la gestion des flux marchandises.

- **Bloc de compétence 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 et prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.



Du 03/01/2022 au 02/12/2022



455 heures en centre

**Durée adaptée en fonction des modalités du contrat d'alternance*



Avenue de l'Astrolabe,
Parc Sud Galaxie 38130 Échirolles



Titre Professionnel Vendeur·euse Conseil
en Magasin (Code RNCP : 13620)

Les + de la formation

- Une aide à la recherche de contrat d'alternance
- Une formation adaptable en fonction des besoins et des acquis antérieurs
- Des points réguliers avec le·la maître d'apprentissage
- Une équipe de formateur·trice·s expérimenté·e·s

Modalités de sélection

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel sur rendez-vous

Public Visé

- Public jeune, de 18 à 26 ans
- Demandeur·euse·s d'emploi de plus de 26 ans
- Salarié·e·s
- Personnes en situation de handicap sans limite d'âge

Besoin de renseignement
sur cette formation ?
Contactez-nous !

Adriana PAQUET
Conseillère RH et formation
a.paquet@nepsod.com 04 38 70 10 12

www.nepsod.com





Validation de la formation

- **Titre Professionnel Vendeur·euse Conseil en Magasin, Niveau 4 (BAC)**
- Attestation individuelle de fin de formation et de compétences

Pré requis

Niveau classe de première, terminale ou équivalent.

Modalités d'évaluation en cours de formation

- Accompagnement personnalisé
- Évaluations régulières des acquis en cours de formation
- Évaluations en entreprise
- Questionnaire de satisfaction

Nos résultats

- **81 % de certification** sur nos sessions en 2020 *
- **88 % de satisfaction** finale de nos stagiaires en 2020 *

Coût pédagogique de la formation

Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande.

Pour les contrats d'apprentissage, le coût de contrat est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Le prix (entre 8 et 18€/heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé. Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être réalisée par un·une ou des financeur·euse·s, nos conseiller·ère·s vous accompagnent dans vos démarches.

Aptitudes particulières

- Capacités relationnelles, écoute, sens du contact et du dialogue.
- Goût du challenge et sens des responsabilités.
- Prise d'initiatives et autonomie, sens de l'organisation.

Modalités pédagogiques

- Période de formation en milieu professionnel : alternance en entreprise.
- En centre de formation : en présentiel, en distanciel, en auto-formation accompagnée, études de cas, travaux de groupe, mises en situation...

Modalités de la session d'examen

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s) si prévus au Référentiel de Certification (RC).
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation.
- Un dossier professionnel dans lequel le·a candidat·e a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RC.
- Un entretien final avec le jury.



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

- Livret d'accueil et de suivi du stagiaire
- Documentation qualité
- Plateau technique
- Techniques d'animation

Équipe pédagogique

Des formateur·trice·s disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significatives dans le secteur d'activité ciblé, encadré·e·s par un·une coordinateur·trice pédagogique

Référents de la formation

Maria VELARDE Coordinatrice pédagogique et référente handicap
m.velarde@nepsod.com - 07 66 19 52 34
Adriana PAQUET Conseillère RH et formation
a.paquet@nepsod.com - 04 38 70 10 12
Jade SAVIGNON Référente administrative
j.savignon@nepsod.com - 04 38 70 10 11