CFI CARIBBEAN FOUNDERS INSTITUTE

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

VOTRE CONTACT
Lina VON PACZENSKY
Tel. +33 6 02 72 32 88
linavp@caribbean-founders.org

Titre Professionnel : Vendeur Conseil Multimédia en magasin et en ligne

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Vendeur(se) Conseil en Magasin (VCM) est un titre professionnel reconnu de niveau IV délivré par le Ministère du Travail. Le titulaire du titre Vendeur Conseil en Magasin est capable d'assurer la vente de produits et de services associés, participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente. Il conseille une clientèle de particuliers, parfois de professionnels, en les accueillant sur son lieu de vente. Il peut travailler dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits, généralement non alimentaires, et des services nécessitant une vente conseil en face à face.

PUBLIC : Cette formation s'adresse à tous ceux désireux de devenir des professionnels de la vente et du conseil en magasin.

ACCESSIBILITÉ : La formation est accessible à tous y compris aux personnes en situation de handicap.

Coût
Sur demande

Modalité
En initial
En alternance

Durée
8 mois

Effectif
14 max

DURÉE : 8 mois
675 heures en cours + 315 heures en entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- ➔ Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- ➔ Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- ➔ Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

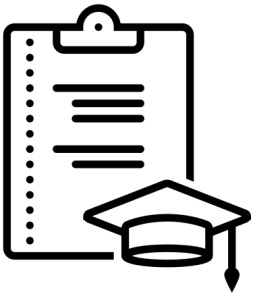
PRÉ-REQUIS

- ➔ Niveau 3ème minimum
- ➔ Maîtriser les savoirs de bases (lire / écrire / compter)
- ➔ Disponibilités horaires (travail le samedi, parfois en soirée et certains jours fériés)
- ➔ Une expérience professionnelle dans le secteur de la vente d'au moins 3 mois OU un titre/diplôme équivalent sera exigée

CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- ➔ Les délais d'accès à la formation sont de 3 mois
- ➔ Les sélections se feront sur candidature, test de positionnement et entretien

ÉLIGIBILITÉ : Cette formation certifiante est éligible au financement CPF et Pôle Emploi.



PROGRAMME

La formation s'articule autour de 2 blocs de compétences et des modules complémentaires :

- **Module initiation : Intégration, positionnement et contractualisation (14 heures)**

- **Module 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (CCP 1 - 196 heures)**
  - Compétences techniques : 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.
  - Savoirs théoriques associés aux compétences techniques.
  - Mise en œuvre des compétences organisationnelles et relationnelles relatives à l'exécution des compétences techniques : appliquer les procédures et respecter les consignes ; utiliser une communication professionnelle dans le champ verbal et le champ non verbal.
  - Préparation à la période d'application en entreprise.
  - Évaluation de la progression pédagogique par des professionnels et auto-évaluation.

- **Module 2 : Vendre et conseiller le client en magasin (CCP 2 - 203 heures)**
  - Mener un entretien de vente de produits et 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.
  - Savoirs théoriques associés aux compétences techniques.

    - Mise en œuvre des compétences organisationnelles et relationnelles relatives à l'exécution des compétences techniques :appliquer les procédures et respecter les consignes ; utiliser une communication professionnelle dans le champ verbal et le champ non verbal.
    - Préparation à la période d'application en entreprise.
    - Évaluation de la progression pédagogique par des professionnels et auto-évaluation.
- **Module 3 : Valorisation de son image (16 heures)**
    - L'image de soi au service du marketing du projet.
    - Adaptation de son image et de son look aux exigences de l'environnement professionnel.

- **Module 4 : Soyons mobiles (25 heures)**
    - Le recensement des freins à la mobilité géographique et professionnelle, des ressources mobilisables.
    - Mise en situation.
    - Rallye du commerce.

- **Module 5 : Anglais commercial (25 heures)**
    - Vocabulaire de base de l'anglais commercial.
    - Accueil et questionnement du/de la client (e).
    - Rédaction d'écrits professionnels simples.
    - Présentation des produits.
    - Réponse aux demandes des clients (es).

Intervenants
Spécialistes en digital

Méthode
Pédagogie participative:
- Formation-Action
- Ateliers pratiques

- **Module 6 - Soft Skills et intégration professionnelle (196 heures)**
    - Techniques de recherche d'emploi et accompagnement vers l'emploi
    - Communication, calcul et raisonnement, culture numérique, organisation et méthode pour apprendre
    - Sport, santé et hygiène de vie
    - Sensibilisation aux risques majeurs
    - Sensibilisation au développement durable
    - Formation de base aux premiers secours (PSC 1)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Quiz et évaluations en ligne avec correction personnalisée
- Etudes de cas et analyse de contenu
- Mise en situation
- Réflexion collaborative

MODALITÉS DE VALIDATION DES ACQUIS

L'ensemble des modules CCP permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (bac technique) de vendeur/ conseil en magasin, enregistré au RNCP sous le numéro 13620.

La validation de ce titre professionnel s'appuie sur l'évaluation de compétences à travers

- Un contrôle continu organisé tout au long de votre parcours ;
- Une mise en situation professionnelle et d'un entretien avec un jury de professionnels habilités ;
- La rédaction d'un dossier professionnel.

PERSPECTIVES DE SORTIE

- Vendeur Conseil en Magasin
- Responsable des ventes
- Responsable de rayon
- Responsable d'un point de vente
- Responsable de boutique spécialisée