

## Domaine de la formation :

Services admin. - Informatique - Commerce - Distribution

## Objectifs de formation :

- Compétences visées :
  - Favoriser son insertion professionnelle
  - Élargir ses perspectives professionnelles
  - Valoriser ses compétences
  - Obtenir le Titre professionnel

- Le métier :

Le (la) vendeur(se) conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès de clients (particuliers ou professionnels) dans différents types de points de vente : grandes et moyennes surfaces, magasins spécialisés (jouets, loisirs, bricolage, micro-informatique...)

## Contenu de la formation :

Le titre Vendeur Conseil en magasin comporte deux certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services
  - Conduite d'un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
  - Valorisation de son entreprise et connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
  - Traitement des réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente
  - Gestion de la mise en rayon, du rangement et du réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
  - Valorisation des produits, notamment les promotions et les nouveautés
  - Participation aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente



## Type de formation :

Formation diplômante / Certifiante

## Résultat attendu :

Titre professionnel Vendeur conseil en magasin

## Code RNCP/RS :

/

## Eligible CPF :

Oui

## Positionnement :

Oui

## Type de parcours de formation :

Parcours de formation individualisé mis en place après un positionnement général, permettant d'identifier les écarts à l'objectif recherché et de répondre strictement à ceux-ci en terme de temps de formation révisables.

## Public concerné :

Demandeurs d'emploi

## Conditions spécifiques - Pré-requis :

Etre capable de s'exprimer clairement, maîtriser les 4 techniques opératoires, pourcentage, proportions, savoir rédiger une note.

## Prise en charge des frais de formation possible :

Prise en charge des frais de formation possible selon le statut et la situation de la personne concernée.

## Détails des conditions de prise en charge :

Formation financée pour les demandeurs d'emploi éligibles par la Région Nouvelle-Aquitaine dans le cadre du dispositif HSP 1er niveau de qualification. Sous réserve d'éligibilité et de prescription du conseiller emploi.



INVESTIR  
DANS VOS  
COMPÉTENCES



RÉGION  
Nouvelle-  
Aquitaine

## Modalités d'alternance en centre / en entreprise :

L'alternance est une succession de périodes de formation organisées en centre et en milieu de travail. L'organisation de l'alternance sera précisée en fonction du résultat du positionnement (voir paragraphe Session.s ci-dessous).

## Méthodes techniques, pédagogiques et d'encadrement :

**Plusieurs méthodes pédagogiques peuvent être utilisées :** expositive, interrogative, démonstrative et active. Elles font appel à différentes techniques pédagogiques : démonstration, exercice de découverte et d'entraînement, étude de cas, expérimentation, apport de connaissances, mise en situation professionnelle.

**Moyens matériels :** les moyens sont adaptés à chaque formation : ateliers professionnels équipés d'outils et des matériels propres au métier, salles de 12 à 15 places avec vidéoprojecteur, postes informatiques, salles spécialisées telles que les laboratoires de sciences, en fonction des besoins. Un centre de ressources multimédia permet de disposer de documentation papier et numérique.

**Moyens humains :** une équipe de professionnels de la formation accompagne le stagiaire tout au long de son parcours : des formateurs habilités par l'Education nationale, un coordonnateur pédagogique dédié et un référent administratif.

## Lieu de formation :

Lycée Marc Godrie - 19 rue des Meures 86200 Loudun

## Session(s) :

Période	Date de début	Date de fin	Nombre d'heures moyen de la formation**	Nombre d'heures moyen en centre	Nombre d'heures moyen en entreprise	Prix horaire global net de taxe*	Prix global net de taxe*
2023/2024 (Dates à)			Selon positionnement	Selon positionnement	Selon positionnement	Nous consulter	Sur devis, nous consulter

\* Les prix sont nets de taxe, le Greta Poitou-Charentes n'étant pas assujéti à la TVA.

\*\* La durée définitive sera déterminée à partir du positionnement.

## Renseignements spécifiques sur l'organisme :

Datadock : le Greta Poitou-Charentes est référencé par tous les financeurs de la formation professionnelle. HANDICAP : nos sites sont adaptés aux personnes à mobilité réduite. Vous pouvez faire appel à notre référent handicap, afin de faciliter la mise en relation pour construire votre projet professionnel.

## Accessibilité et prise en charge du handicap :

Vous pouvez faire appel à notre référent handicap, afin d'adapter votre parcours et faciliter la construction de votre projet de formation. Contacter l'Agence de Poitiers

## Taux de réussite à l'examen :

[Information sur les résultats des actions de formation ICI](#)



RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



POITOU-CHARENTES )))  
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

## Contact pour informations administrative, pédagogique ou liée au handicap :

Agence de Poitiers : Agence de Poitiers, 26 Rue de la Fraternité - Lycée Kyoto 86000 Poitiers

Adélaïde Martin : 05 49 88 22 66 - commercial.greta.agence-poitiers@ac-poitiers.fr

