



## Le métier

Le VCM assure en magasin le conseil et la vente de produits et de services associés en face à face auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels. Il valorise l'image de son entreprise et respecte la politique commerciale définie. Il est l'interlocuteur privilégié des clients et les fidélise. Il veille à la présentation des produits, fait preuve d'organisation, participe à l'animation commerciale et contribue aux résultats de son point de vente.

## Les débouchés

Les postes à pourvoir se situent dans les commerces de détail spécialisés qui représentent en région parisienne le plus grand nombre de points de ventes. Les postes peuvent être occupés dans des secteurs d'activités variés permettant la prise en compte de la situation de handicap, des conditions d'exercice du métier, des centres d'intérêts et des projets développés par le stagiaire en reconversion professionnel.

A titre d'exemple, les univers marchands peuvent être :

- Habillement et accessoires de la personne
- Décoration et équipement du foyer
- Articles de sports et loisirs
- Négoce et bricolage
- Informatique, téléphonie
- ...

## À qui s'adresse la formation qualifiante ?

La formation s'adresse à des personnes reconnues «travailleurs handicapés» sur orientation de la MDPH\*. Aucun prérequis scolaire n'est demandé par le Centre. La formation est rémunérée par l'ASP\*\*.

\* MDPH : Maisons départementales des personnes handicapées.

\*\* ASP : Agence de service et de paiement.

## Qualités essentielles :

- Présentation soignée ;
- Qualités et aisance relationnelles ;
- Bonne communication orale ;
- Sens du service client ;
- Organisé(e)
- Esprit d'équipe.

## Aptitudes à l'emploi :

- Aptitude au port de charges légères et à la station debout (adaptation au cas par cas)
- Audition : prothèses admises
- Vision : correction admise
- Membres inférieurs : prothèse admise permettant une marche aisée.

## Limitation à l'exercice du métier :

- Affection grave des membres inférieurs et/ou supérieurs
- Station debout pénible
- Troubles graves de la vision
- Instabilité émotionnelle

## Quel est le diplôme obtenu ?

La formation est validée par un titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi, de la Cohésion Sociale et de la Formation. Le titre, de niveau IV, équivaut au Bac professionnel.



## L'organisation de la formation qualifiante

La formation VCM a une durée effective de 12 mois, module préparatoire et stages en entreprise inclus.

La formation est organisée autour de trois périodes d'application en entreprise qui ont une durée totale de 14 semaines. Le centre peut accueillir 6/8 stagiaires par session de formation.

### Le module préparatoire

Cette période de trois mois a pour objectif d'approfondir la connaissance du métier et de l'entreprise, de permettre à chacun de consolider son projet professionnel tout en s'appropriant son environnement de travail.

Elle permet le réentraînement à l'effort par la consolidation des acquis de base et de professionnaliser l'expression écrite et orale ainsi que les connaissances en bureautique.

Le programme comprend :

- L'historique du commerce (circuits et formes de distribution) et les différents types de commerces
- La bureautique et les technologies de l'information et de la communication
- Le commerce et le développement durable
- L'hygiène et les règles de sécurité
- Le projet professionnel et la découverte des différents univers marchands spécialisés

### Les modules qualifiants

Les modules qualifiants correspondent aux deux activités types du métier VCM, chacun reprenant trois compétences telles que définies au Référentiel Emploi Activités Compétences du Ministère chargé de l'emploi.

- **Module 1 : « vendre en magasin des produits et des prestations de services » :**
  - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
  - Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
  - Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise.

- **Module 2 : « contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente » :**

- Gérer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente.

En complément des apports théoriques, l'apprentissage des savoir-faire est réalisé par l'expérimentation et par des mises en situations professionnelles au plus près des réalités du métier.

Les deux modules réunis permettent :

D'acquérir une culture commerciale, ex : éléments d'exploitation d'une surface de vente, les points clés réglementaires, les techniques de la relation client, de fidélisation, d'animation, de conseil et de vente en magasin. A l'issue de son parcours en formation et en entreprise, le Vendeur (se) Conseil en Magasin aura acquis les savoir-faire tels que l'identification des besoins, l'écoute active du client, les techniques d'argumentation, l'encaissement et les opérations qui y sont liées, le réassort, etc.

La formation intègre, en fonction des besoins de chacun, des ateliers :

- . Ateliers de renforcement : Mathématiques  
Français  
Expression ...
- . Ateliers liés au projet : Anglais ...

### Trois stages en entreprise

La durée totale des stages est de quatorze semaines.

Le stagiaire intègre une boutique, une enseigne dans un univers marchand défini au préalable. Il se professionnalise aux méthodes de vente, à la mise en œuvre d'actions commerciales et d'événements, d'inventaires et à la gestion d'un linéaire, etc.

Les stages sont un tremplin vers l'emploi et une valeur ajoutée reconnue pour la réussite du reclassement professionnel.



### Contacts

Responsable de formation : Dominique D'AGOSTINO  
Email : d.dagostino@crpsmasson.org

Secrétaire : Monique REINHARD  
Tél : 01 44 67 11 02 - Fax : 01 44 67 11 26  
Email : m.reinhard@crpsmasson.org

### Informations pratiques

Des visites de présentation de la formation sont organisées chaque mois par l'équipe pluridisciplinaire. Pour plus d'informations, voir site [www.crpsmasson.org](http://www.crpsmasson.org)