

Vendeur-se Conseil en Magasin

**Formation de 2296 heures (18 mois)
dont 560 heures en entreprise (16 semaines)**
Homologuée Niveau 4 *

LE MÉTIER

Le/la **Vendeur-se Conseil en Magasin** assure la vente de produits et de services associés auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il/elle accueille sur son lieu de vente, conseille et fidélise. Interlocuteur-trice privilégié-e, il/elle personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat. Il/elle maîtrise l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet et il/elle connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. 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. 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 (habillement, accessoires à la personne, décoration et équipement du foyer, sport et loisirs, négoce et bricolage...).

Les codes ROME de référence sont : D1209, D1210, D1211, D1212, D1214.

POUR QUI ?

La formation s'adresse à des personnes reconnues « travailleurs handicapés » sur orientation de la Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH).

La formation est rémunérée par l'A.S.P. sur la base de l'ancien salaire.

Le métier ne convient pas à des personnes en situation de handicap moteur sévère, avec station debout pénible. Il requiert une aptitude au port de charges légères. Des adaptations de poste et l'alternance de la station debout-assise sont possibles.

PRÉ-REQUIS

- Présentation soignée. Aisance relationnelle.
- Bonne communication.
- Sens du service.
- La compréhension de la langue française orale et écrite est indispensable > Niveau B2 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).

OBJECTIFS

La formation prépare le stagiaire au métier de Vendeur-se Conseil, et lui permet d'acquérir les compétences nécessaires au poste pour vendre, conseiller, fidéliser une clientèle, mais aussi gérer un point de vente, ou une gamme de produits au sein d'une enseigne. La formation permet d'acquérir une solide culture commerciale permettant des évolutions de poste pour la suite du parcours professionnel.

MOYENS

Salle de formation équipée, avec un plateau technique pour les mises en situation professionnelle. Une équipe pluridisciplinaire dédiée accompagne les stagiaires :

- Formateurs techniques
- Une psychologue
- Un référent médical
- Une assistante sociale
- Secrétaires sociale et de formation.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module préparatoire (12 semaines) :

- Connaissance du métier et de l'environnement de travail.
- Exploration de différents univers marchands, points de vente, enseignes.
- Bureautique et technologies de l'information et de la communication.
- Communication orale et écrite.
- Culture commerciale et culture client.
- Consolidation du projet professionnel.
- Préparation à la recherche de stage (CV, lettres de motivation, entretien, TRE...).

Module qualifiant AT1 (10 semaines) :

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente.

- 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.

Module qualifiant AT2 (10 semaines) :

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.
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Compétences transversales de l'emploi :

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.
- Utiliser les outils connectés en lien avec son activité.

Les périodes de stage en entreprise

- La durée totale de stage est de 16 semaines.
- Le stagiaire intègre une boutique, une enseigne dans un univers marchand choisi.

Une Chargée d'insertion intervient en appui de la recherche de stages et d'emplois.

Contact : **Monsieur Bernard KOZIOR - Responsable de formation**
Téléphone : **01 44 67 11 00** / e-mail : **pole-qualifiant@crpsmasson.org**

CENTRE DE RÉADAPTATION PROFESSIONNELLE ET SOCIALE SUZANNE MASSON

41 avenue du Docteur Netter - 75012 PARIS

Téléphone : 01 44 67 11 00 – Site Internet : www.crpsmasson.org

Formation agréée par le Ministère en charge de l'Emploi et financée par la Sécurité sociale.