



Le futur titulaire du **Titre Professionnel Vendeur-Conseil en Magasin** exercera sa fonction dans un environnement commercial omnicanal en assurant la vente de produits et de services tout en conseillant les clients.

PROGRAMME

CCP1 Développer sa connaissance des produits, 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

CCP2 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

OBJECTIFS

- Être capable de vendre et conseiller les clients
- Être capable de contribuer au développement économique du point de vente
- Être capable d'assurer l'accueil
- Être capable d'adopter une posture professionnelle
- Être capable de participer à l'animation et à la tenue du point de vente

PRÉREQUIS

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs en français
- Être capable de travailler seul et en équipe
- Avoir un bon sens du relationnel

ORGANISATION

Horaires : 08h30 - 12h00 / 13h30 - 17h30

Lieu : 9 quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 492h sur 12 mois

Alternance : alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel

Pédagogie : apports théoriques et pratiques, mises en situation à raison d'un jour par semaine le mardi

Modalités d'évaluation : Validation en fin de formation devant un jury (présentation du dossier professionnel et du livret d'évaluations en cours de formation, entretiens technique et général, mise en situation professionnelle)

Moyens : salles de cours, local repas, parking

Inscription : dossier de candidature à remplir

Modalités d'accès : accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Vendeur(se), Employé(e) libre-service, Vendeur(se) conseil, Vendeur(se) technique, Conseiller(ère) de vente, Equipier(ère) polyvalent, Préparateur(ice) de commande

Poursuites d'études : Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande, Titre Professionnel Manager des Unités Marchandes