

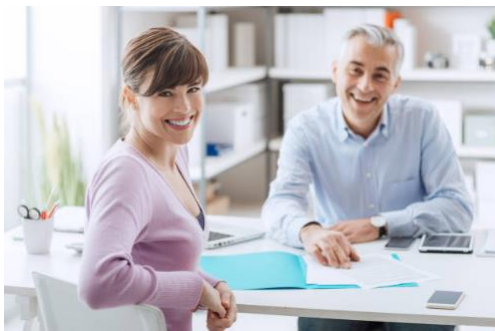
# TITRE PROFESSIONNEL

## VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Titre Professionnel « VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN » a pour objectif de former à la vente de produits ou de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstration auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente.

A l'issue de la formation, le Responsable de Petite et Moyenne Structure aura la capacité de :



- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation (point de vente et internet)
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon.
- Contribuer aux résultats de son linéaire ou point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.



### MISSIONS PRINCIPALES DU VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

- ❖ Accueillir la clientèle
- ❖ Garantir la satisfaction et la fidélisation de la clientèle
- ❖ Atteindre les objectifs économiques
- ❖ Appliquer la politique commerciale de l'enseigne
- ❖ Entretien d'une relation commerciale avec la clientèle
- ❖ Accompagner le client
- ❖ Participer à l'implantation du point de vente et proposer des actions d'amélioration
- ❖ Identifier le circuit d'approvisionnement et de distribution



### PROFIL

- ✚ Sens des responsabilités,
- ✚ Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- ✚ Manipuler des chiffres et utiliser les ordres de grandeur.



### CONDITIONS D'ADMISSION

- ❖ Niveau V requis
- ❖ Entretien

**PROGRAMME DE FORMATION SELON LE REFERENTIEL EMPLOI ACTIVITES**  
**COMPETENCES**



N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Vendre en magasin des produits et des prestations de services.	1 2 3	1 Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin. 2 Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement pour adapter son discours aux besoins du client. 3 Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise.
2	Contribuer à l'animation et aux résultats d'un itinéraire ou d'un point de vente.	4 5 6	4 Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation. 5 Valoriser des produits, notamment les promotions et les nouveautés. 6 Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente.

**MODALITES DE CERTIFICATION**

- ✓ - Evaluations en cours de Formation
- ✓ - Constitution d'un dossier Professionnel
- ✓ - Mise en situation professionnelle
- ✓ - Validation par un Jury de professionnels

**[www.ecole-eso.fr](http://www.ecole-eso.fr) / ESO NARBONNE 04 68 49 89 54 / ESO ALBI 05 63 52 30 43**