

## VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN EN APPRENTISSAGE

FORMATION CERTIFIANTE INSCRITE AU RNCP NSF 312T CODE 13620 – NIVEAU 4

### Métier

Le vendeur conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations concernant généralement des produits non alimentaires, auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente. Il 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.

Il effectue des opérations de vente en face-à-face de produits ou de prestations de services au cours desquelles il représente son entreprise en respectant la politique commerciale définie. Il peut travailler dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces.

Le vendeur conseil représente les valeurs de son entreprise ; il informe son responsable de l'évolution des comportements des clients. Il effectue une veille permanente sur les fournisseurs et la concurrence. Il peut assurer un premier niveau de prise en charge et de rendu du service après-vente et peut effectuer des encaissements.

Le vendeur conseil travaille avec les autres membres de l'équipe tant sur l'organisation des livraisons, les réceptions de marchandises que sur le balisage informatif, et plus généralement l'ensemble des tâches annexes générées par l'activité.

### Prérequis

Attester d'un niveau 3 OU avoir une expérience significative dans le domaine de la vente. Avoir un projet professionnel validé est un plus.

### Objectifs

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

### Programme

#### Bloc de Compétences 1 – 217 heures

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

#### Bloc de Compétences 2 – 224 heures

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

### Durée

**525h** en contrat d'apprentissage.  
Durée du contrat : **12 mois**.

### Rythme d'alternance

2 jours de formation/semaine.

### Tarif

La formation est prise en charge par l'entreprise via son OPCO. Si elle relève du secteur public non industriel et commercial, la prise en charge relève de la DDETS.

### Lieux

Bourg-en-Bresse, Villeurbanne, Saint-Etienne, Chambéry, Echirolles, Valence.

🚶 Nos sites de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

### Modalités d'entrée

Information collective et/ou entretien individuel.

### Modalité de la formation

Adaptation pédagogique en lien avec l'apprentissage pratique.

Contextualisation des apprentissages : Études de cas et mises en pratique.

Parcours individualisés en fonction des besoins spécifiques de chacun et au regard des objectifs visés.



## VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

EN APPRENTISSAGE

FORMATION CERTIFIANTE INSCRITE AU RNCP NSF 312T CODE 13620 – NIVEAU 4

Les compétences transversales de l'emploi (communiquer oralement avec aisance ; mobiliser un comportement orienté client et une posture de service) sont travaillées et évaluées en continu tout au long de la formation théorique.

### Individualisation du parcours – 7 heures

- Positionnement pédagogique
- Bilans intermédiaires et finaux

### Accompagnement à la certification – 17,5 heures

- Entraînement et révisions
- Passation examen

### Règlementation applicable aux apprentis – 28 heures

- Droits et devoirs des apprentis
- Sauveteur Secouriste du Travail
- Mobilité nationale et internationale

### Accompagnement à la citoyenneté – 17,5 heures

- Valeurs républicaines
- Lutte contre les discriminations (égalité hommes/femmes, mixité sociale...)
- Développement durable

### Accompagnement à la poursuite d'études – 14 heures

- Techniques de recherche d'emploi
- Découverte des possibilités de suite de parcours : certifications, organismes de formation...

### Plus d'informations ?

Réunion d'information, prochaines sessions, financements...

Rendez-vous sur [www.ifra.fr](http://www.ifra.fr)  
ou appelez le 0 800 110 254 (appel et services gratuits)

### Modalités d'évaluation

Evaluation continue : évaluations formatives, auto-évaluations, mises en situation de certification

Evaluation sommative : passage de l'examen conformément au référentiel de la certification professionnelle

Certificateur : Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion

### Passerelles et débouchés possibles

- Titre pro Assistant Manager d'Unité Marchande, niveau 4
- Titre professionnel Manager d'Unité Marchande, niveau 5
- BTS Management commercial opérationnel, niveau 5
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client, niveau 5
- BTS commerce international, niveau 5

**Débouchés :** Vendeur, vendeur expert, vendeur-conseil, vendeur technique, conseiller de vente, responsable des ventes, responsable de rayon, responsable d'un point de vente...

### Taux de réussite

97% en 2020

