

TP Vendeur Conseil en Magasin

Description

Champs de Méta

Prerequis :

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services.
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente.

Programme De La Formation :

- 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.
- Assurer 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.
- Prendre en compte des objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
- Communiquer à oral.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

910 heures maximum. Le nombre d'heures de formation est déterminé en fonction des besoins et des objectifs attendus.

Informations Dates :

- Formation à temps complet , avec période en entreprise
- Ou formation en en alternance : Contrat de Professionnalisation ou Contrat d'Apprentissage

Informations Public :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Particuliers

Informations Validation :

- Attestation de fin de formation
- Titre professionnel vendeur conseil en magasin de niveau IV, délivré par le Ministère de l'Emploi