



# TP Vendeur(se) Conseil en Magasin

## OBJECTIFS

- Acquérir et développer les connaissances requises pour valider le Titre Professionnel
- Être en capacité d'assurer les tâches liées au poste
- Valider le Titre Professionnel de Vendeur(se) Conseil en Magasin
- Accéder au marché du travail

## PRE REQUIS

- Formation scolaire de niveau 1<sup>ère</sup> ou niveau 4 (BAC)
- Expérience Professionnelle ou stage en entreprise de minimum 15 jours
- Lettre de motivation et CV
- Capacités relationnelles et d'expression orale

## MODALITES D'ACCES

- Passation de tests : Evaluations des savoirs généraux et des compétences professionnelles
- Entretien de motivation

## CONTENU

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

## MODALITES

- Alternance centre et entreprise
- Parcours modulaire individualisé
- Pédagogie active reconstituant l'univers de travail et le contexte de l'activité
- Mobilisation partielle de la formation à distance possible

## SUIVI ET D'ÉVALUATION

- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Evaluations continues en cours de formation
- Présentation au Titre Professionnel d'Employé(e) Commercial en Magasin
- Enquêtes de satisfaction

### DUREE TOTALE DE LA FORMATION

**1050 heures (selon positionnement)**

Durée moyenne :  
700 heures en centre  
350 heures en entreprise

### DATES OU DELAI D'ACCES ET LIEUX DE LA FORMATION

**Session 2022** : du 01/01/2022 au  
31/12/2022

**Délai d'accès :**

Déterminé selon la situation du bénéficiaire  
(Demandeurs d'emploi, salariés,...)

### CRITERES QUALITE

Nombre de bénéficiaires par an :  
28

Taux de réussite aux examens par an :  
82%

Taux de satisfaction des stagiaires par an :  
95.5 %

### FINANCEMENT & REMUNERATION

Financement possible par la région selon  
la situation du bénéficiaire (Demandeurs  
d'emploi, salariés,...)



## TP Vendeur(se) Conseil en Magasin

### EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : BAC PRO Commerce (Niv 4)

Suite de parcours possibles et Débouché : Vendeur(se) expert(e), vendeur(se)-conseil, vendeur(se) technique ...

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : OUI

### RECRUTEMENT

#### Informations collectives, tests de recrutements ou entretiens préalables :

Tests de positionnement et entretien individuel

### LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

**INFREP PYRENEES ATLANTIQUES**  
Centre Mercure - 2 Avenue de l'Université  
64000 PAU  
05.59.02.61.45  
[Infrep64@infrep.org](mailto:Infrep64@infrep.org)

Formation Centre  
du lundi au  
vendredi  
9H - 12H30 et 13H30 - 17H  
Stage entreprise : 35h/semaine

Responsable de Formation : Gina MARCHAND MARTINS

Référentes Handicap : Gina MARCHAND MARTINS

### ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Présence d'un référent handicap personnalisé tout au long du parcours  
Mobilisation de dispositif(s) en fonction des besoins  
Locaux adaptés