



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES

Titre Professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Obtenir le titre professionnel de Vendeur(se) Conseil en Magasin (niveau 4)
- Asseoir le professionnalisme des salariés

PRE REQUIS

- Niveau 3 (anciennement niveau V) validé
- Nouveaux salariés à recruter (CDD ou CDI) - Contrat de professionnalisation/apprentissage
- Salariés en CDI - Période de professionnalisation
- Personnes souhaitant utiliser leur CPF

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Nous contacter

CONTENU PEDAGOGIQUE

- CCP 1 : Vendre en magasin des produits et des prestations de services
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser son entreprise/ses connaissances pour adapter son discours aux besoins du client
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise
- CCP 2 : Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente
- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Formation en alternance : Contrat de professionnalisation/apprentissage

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Titre Professionnel de Vendeur(se) Conseil en Magasin (niveau 4)
- Attestation de fin de formation

DUREE TOTALE DE LA FORMATION

460 heures

460 heures en centre

DATES OU DELAI D'ACCES ET LIEUX DE LA FORMATION

Délai d'accès :

À définir

CRITERES QUALITE

Nombre de bénéficiaires par an :
15

Taux de réussite aux examens par an :
100 %

Taux de satisfaction des stagiaires par
an :
100 %

TARIF ET FINANCEMENT

Prix de la prestation ou conditions tarifaires : Financement sur les fonds de la professionnalisation d'Opcommerce ou Opco EP
Ou par CPF

Coût à définir

Formacode : 34502

Eligible au CPF : Oui - Code : 244143



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES

EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : NC

Passerelles : Titre professionnel Manager(euse) d'Unité Marchande

Suite de parcours possibles et Débouché : Vendeur(se) Conseil en Magasin, Conseiller(ère) de Vente

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : à savoir 2 CCP

RECRUTEMENT

Informations collectives, tests de recrutements ou entretiens préalables :

Nous contacter

LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

Montpellier

Horaires d'ouverture du centre : 8h40 - 12h30 /
13h30-17h30

L'adresse de l'agence de l'INFREP Montpellier :

4 rue Rondelet 34000 Montpellier

Responsable d'agence : VERDIER Anne

Référent de la Formation : BOUISSET Jean-Jacques

Référent Handicap : VERDIER Anne

Secrétariat : BARDI Laura

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent Handicap : Anne VERDIER

Locaux adaptés PMR

Personnes en situation de handicap, contactez-nous pour un RDV individuel.

Date de mise à jour : 28 / 02 / 2023