

# Titre professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Se former afin de répondre au référentiel du titre VCM de niveau 4
- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller un client en magasin
- Mobiliser u comportement orienté client et une posture de service
- Identifier les points forts et les axes d'amélioration

## PRE REQUIS

- Avoir un projet professionnel cohérent en relation avec la formation
- Détenir une aisance relationnelle
- Savoir lire, écrire et compter
- Etre titulaire d'un CAP ou BEP vente + 1 an d'expérience ou d'un niveau terminale

## MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- Participer à une réunion d'informations collective
- Passer un test de positionnement
- Passer un entretien de motivation

## CONTENU PEDAGOGIQUE

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

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Accompagnement professionnel
- Individualisation et personnalisation des parcours
- Stage en immersion professionnelle

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Positionnement - Livret de progression pédagogique
- Suivi individuel stagiaire
- Examens blancs
- Présentation devant jury professionnel
- Attestation de fin de formation
- Suivi par mail et/ou téléphonique à 3 et 6 mois

### DUREE TOTALE DE LA FORMATION

803 heures

663 heures en centre de formation et  
140 heures en entreprise.

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

Session 2022 : du 24/10/2022 au  
09/05/2023

Délai d'accès :

Possibilité d'accéder à la formation  
jusqu'à 5 jours après le début de la  
formation sous réserve de places  
disponibles.

### CRITERES QUALITE

Nombre de bénéficiaires par an :  
18

Taux de réussite aux examens par an :  
68 %

Taux de satisfaction des stagiaires par  
an :  
91 %

Taux d'insertion professionnelle par an :  
• A 3 mois : 33 %  
• A 6 mois : 22 %

### TARIF ET FINANCEMENT

Prix de la prestation ou conditions  
tarifaires : Financement Pôle Emploi  
dans le cadre des AFC selon des barèmes  
différenciés

Formacode : 34052

Eligible au CPF : Oui - Code : 312t

## EQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS POSSIBLES

Equivalence : Baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente

Passerelles : Titre professionnel Manager d'Unité Marchande ou BTS Manager Commercial Opérationnel

Suite de parcours possibles et Débouché : Titre professionnel / BTS Commerce - Vente

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétence : Oui, certification progressive

## RECRUTEMENT

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

Réunion d'informations collective et entretien de motivation le jeudi 13 octobre 2022 à 9h00.

## LIEU DE FORMATION ET CONTACTS

25 rue des Griottes 07200 AUBENAS

Du lundi au vendredi de 9h00 à 13h00 et de 14h00 à 17h00  
Les mercredis de 9h00 à 13h00

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

25 rue des Griottes 07200 Aubenas

Formateur référent : Olivier VANDERPLAETSE

Responsable d'Agence : Bénédicte CHAUMONT

Référent Handicap : Marlène PINEDE, Aurélie HUGUES

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Locaux adaptés PMR et formation accessible.