

## TP Vendeur Conseil en Magasin

**Agence(s):** Aubenas, Boulogne, Drôme, Montpellier, Pau, Périgueux, Vaucluse.

**Secteur(s):** Commerce et Vente.

**Type(s):** Formation métier.

### Compétences visées:

- 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.

### Durée / rythme:

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

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

### Public:

- Salariés
- Demandeurs d'emploi



**Infrep**

Formation et ingénierie des compétences

<https://www.infrep.org>

---

- Particuliers

**Validation:**

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