

La formation en résumé

Face à une digitalisation progressive de la vente et à la concurrence du commerce en ligne, la place et le rôle du vendeur conseil évolue et nécessite des compétences adaptées à ces nouveaux enjeux.

Sous réserve de valider les différentes évaluations, ce parcours de formation permet d'obtenir le titre du ministère inscrit au RNCP Vendeur conseil en magasin de niveau 4.

Demande d'agrément en cours pour le site de Lyon

Objectifs :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin
- Maîtriser les apprentissages fondamentaux pour les métiers du magasin

Participants :

- Personnes à la recherche d'un emploi inscrites à Pôle Emploi., public visé par le PIC
- Personnes non inscrites sur la liste des demandeurs d'emploi et accompagnées par les missions locales ou les cap emploi

Prérequis :

Pas de prérequis mais il faut satisfaire aux épreuves de sélection permettant de vérifier le socle de compétences clés.

Réunions d'information collective, de sélection et de positionnement au centre CCI formation LYON 9ème (inscription obligatoire avec votre conseiller) :

- 30 mars de 13h30 à 16h30
- 8 avril de 13h30 à 16h30
- 13 avril de 10h à 13h

Tarif : sur demande

Nous consulter. Parcours pouvant être 100% financé par Pôle Emploi selon critères



99 jours + 20 jours de stage



Formation certifiante

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Le programme

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Modules transversaux

Stage en magasin

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 16 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

A l'issue d'un parcours continu de formation, les compétences du candidat sont évaluées conformément au référentiel de certification du Titre Professionnel par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

une mise en situation professionnelle orale, complétée par un entretien technique et un questionnement à partir de production(s) préparées en amont de la session d'examen ;

les résultats des évaluations continues passées en cours de formation (ECF)

: QCM, mises en situation, mises en pratique, présentations...

un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes

un entretien final avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre visé.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation

[en cliquant ici](#)