

VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN

Niveau IV - Titre professionnel certifié par l'État - Code RNCP : 13620 - NSF : 312

Adelfa

Qualification
des Services
Intellectuels
OPQF

FORMATION
ÉLIGIBLE
AU CPF

Le vendeur conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il accueille sur son lieu de vente.

Il est également acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients et contribue à l'animation du rayon et aux résultats de celui-ci.

En savoir plus...

- Réunions d'informations
Dates et inscription sur : www.adelfa.fr
- RDV individuel toute la semaine
Inscription par téléphone au 04 73 14 76 50
- Dossier de candidature disponible sur www.adelfa.fr

Emplois visés

Vendeur(se) technique
Vendeur(se) conseil
Conseiller(ère) de vente



Durée

1 an

Profil

Dynamisme
Sens du contact
Écoute

Pré-requis

- Titulaire d'un BEP ou CAP (ou autre diplôme de niveau V)
- Ou avoir accompli au moins la scolarité d'une classe de première

Missions

Vente, conseil
Approvisionnement, réassort
Animation de la surface de vente

Type d'entreprise d'accueil

Tous types de points de vente qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.
Ex. hypermarchés, supermarchés, grandes surfaces spécialisées, magasins...

Poursuites d'études

BAC+2.
Exemples: Titre MUM, BTS ...

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
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

Compétences transversales de l'emploi :

Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Type de formation

La formation peut être suivie en temps complet ou en alternance.

→ Alternance (contrat de professionnalisation) :

1 jour en formation par semaine et 4 jours en entreprise + séminaires. Pas de frais de formation à la charge de l'alternant.

→ Formation continue (temps plein ou temps partiel) :

Formations + stages. Des dispositifs de financement existent (CIF, AIF, aide Agefiph...). Nous consulter.

