

**PROGRAMME DETAILLE**  
**Vendeur (se) Conseil en Magasin niveau IV**  
**TP 00520 INSCRIT AU RNCP**

**1) CARACTERISTIQUES DE LA FORMATION**

**Publics concernés :**

De 16 ans à 25 ans, et les demandeurs d'emploi de + de 26 ans.

**Niveau requis :**

- Fin de 3<sup>ème</sup> minimum.

**Moyens pédagogiques :**

- Un vidéoprojecteur.
- Un accès internet par WIFI ou autre.
- Salles de formation.
- Support de cours

**Moyens techniques :**

- Evaluation en fin de chaque module
- Evaluations passées en cours de formation
- Examen final

**Encadrement :**

Equipe pédagogique de professionnels.

**Modalités techniques :**

- Formation en présentiel (adaptable en distanciel en cas de crise sanitaire)

**2) PROGRAMME DETAILLE**

**Activité type I :**

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

Compétences Professionnelles N°1	
Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne	⇨ Maitriser et appliquer la politique commerciale de l'enseigne ⇨ Identifier les principaux concurrents et les éléments de différenciation permettant de valoriser l'entreprise. Identifier les comportements d'achat des clients ⇨ Appliquer une veille sur les produits et marchés de l'enseigne ⇨ S'organiser pour classer, analyser et synthétiser les informations
Compétences professionnelles N°2	
Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente	⇨ Maitriser les règles de tenue du rayon (plein, propre, prix et promotions) ⇨ Proposer des mises en scène conformes, pertinentes et créatives ⇨ Savoir utiliser le matériel de présentation approprié
Compétences Professionnelles N°3	
Participer à la gestion des flux marchandises	⇨ Connaitre les procédures de réception des marchandises, être en capacité d'identifier une anomalie et de communiquer l'information à sa hiérarchie ⇨ Appliquer les consignes d'étiquetage, d'antivolage et de rangement ⇨ Connaitre et respecter les règles de manutention des produits (Hygiène, Sécurité et Prévention des risques)

**PROGRAMME DETAILLE**  
**Vendeur (se) Conseil en Magasin niveau IV**  
**TP 00520 INSCRIT AU RNCP**

**Activité type II :**

*Vendre et conseiller le client en magasin.*

Compétences Professionnelles N°4	
Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Maîtriser les étapes de l'entretien de vente</li> <li>⇒ Identifier et prendre en compte les besoins, motivations et intérêts du client afin de faire une proposition et une argumentation de produit(s) pertinente.</li> <li>⇒ Savoir proposer une vente complémentaire adaptée</li> <li>⇒ Utiliser un vocabulaire professionnel et adapté</li> </ul>
Compétences Professionnelles N°5	
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Mettre en avant l'offre de service de l'enseigne en respectant les consignes et procédures</li> <li>⇒ Proposer lors d'une réclamation une solution préservant les intérêts du client et de l'entreprise</li> </ul>
Compétences professionnelles N°6	
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Maîtriser l'identification et l'interprétation des indicateurs commerciaux</li> <li>⇒ Analyser un tableau de bord, identifier et hiérarchiser les écarts</li> <li>⇒ Proposer des solutions adaptées aux objectifs fixés</li> </ul>

*Compétences transversales :*

Compétences transversales	
COMMUNICATION	⇒ Verbale, non verbale. Communiquer oralement.
BUREAUTIQUE ET OUTILS NUMERIQUES	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Utiliser les technologies d'information et de communication en lien avec son activité</li> <li>⇒ Réalisation d'un Power Point</li> </ul>
DROIT	⇒ Législation en lien avec le métier

**3) REPARTITION DES HEURES**

<b>ACCUEIL</b>	<b>8 H</b>
<b>VENTE</b>	<b>112 H</b>
<b>MARCHANDISAGE</b>	<b>72 H</b>
<b>MARKETING</b>	<b>68 H</b>
<b>CALCULS CO</b>	<b>72 H</b>
<b>DROIT</b>	<b>24 H</b>
<b>COMMUNICATION</b>	<b>24 H</b>
<b>BUREAUTIQUE et OUTILS NUMERIQUES</b>	<b>39 H</b>
<b>Heures de Formation</b>	<b>419 H</b>
<b>Heures d'EPCF (évaluations passées en cours de formation)</b>	<b>8 H</b>
<b>Heures d'examen</b>	<b>8 H</b>
<b>TOTAL</b>	<b>435 H</b>

*Mise à jour août 2021*