

PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN EN APPRENTISSAGE

OBJECTIF

Être capable d'assurer la vente de produits et de services associés, de participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats du point de vente.

L'alternance vous permettra de mettre en pratique directement au sein de l'entreprise qui vous emploie et peut être convaincre vos futurs employeurs.

PUBLIC CONCERNE

Toutes personnes rigoureux, méthodique, ordonné, autonome, ayant une bonne élocution et une bonne écoute, un bon relationnel et souriant, une capacité à travailler en équipe ainsi qu'une capacité d'adaptation.

PRE-REQUIS

Mathématique, Français, Anglais niveau bac

MODALITES D'ACCES

Avoir une entreprise en contrat d'apprentissage avant la date prévue par le Centre de Formation.

MODALITES

Durée : 1 an – dont 580 heures en centre de formation

Date : selon calendrier donné à la signature du contrat

Lieu : En apprentissage (28 heures en entreprise et 7 heures en centre de formation)

- Entreprise (selon contrat)
- Centre de formation : CONCEPT FORMATION

METHODES PEDAGOGIQUES

En entreprise : mise en application de la théorie

En centre de formation : apport théorique, des contrôles seront réalisés tout au long de la formation afin de valider les compétences et les connaissances visées.

MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation
- Moyens matériels : vidéo projecteur, tableau et photocopiées, livre de formation, tablette (pris en location)
- Moyens humains : équipes pédagogiques possédant l'expertise, les techniques et la pédagogie adaptée

PROGRAMMES

MODULES	PROGRAMME ET CONTENU
Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente	<ul style="list-style-type: none">-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	<ul style="list-style-type: none">- 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

FINALITES

Epreuve du **Titre professionnel Vendeur conseil en magasin** est attribuée *après examen* (matières avec coefficient). Le candidat est **ADMIS** lorsque la *moyenne des notes est au moins égale à 10*. Il n'existe *pas de notes éliminatoires* mais seulement *une obligation de présence à toutes les épreuves*.

CONTACTS

Tél : 0692 712 021

 : **conceptformationpro@gmail.com**

 : **SARL CONCEPT FORMATION**