

# TITRE

# PROFESSIONNEL

RNCP DU MINISTÈRE CHARGÉ DE L'EMPLOI

## VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN

DEVENEZ UN(E) VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN DIPLOMÉ(E)

INDISPENSABLE À VOTRE ENTREPRISE



### DIPLÔME

Titre Professionnel **Vendeur(se)-Conseil en Magasin** enregistré au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles) en tant que diplôme de Niveau 4 référencé par le Ministère chargé de l'Emploi.

Également accessible en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

### DURÉE

Voir planning de la session

### MODULARITÉ

Possibilité d'obtenir le diplôme en validant les modules les uns après les autres sur une période de 2 ans.

### RYTHME

Alternance entreprise/Campus. Entrée et sortie permanentes compatibles avec une activité professionnelle

### LIEU DE FORMATION

ALKAS FORMATION  
1350 avenue Albert Einstein – Bât 4  
34000 Montpellier

### FINANCEMENT

Nous pouvons vous accompagner sur les montages de financement. Renseignez-vous auprès de notre conseillère formation :

Clémence MARTIN  
Tél. 04 67 02 20 82  
Mail : [inscription-tp-com@alkas.fr](mailto:inscription-tp-com@alkas.fr)

N° CPF : **310707**

Code RNCP : **13620**

Code Certif Info : **104867**

N° agrément DIRECCTE : **2018.11.34.121**



**Objectifs : Se former à la fonction de Vendeur(se)-Conseil en Magasin dans le cadre d'une professionnalisation, d'une mobilité professionnelle ou d'une reconversion**

### UN(E) VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN

Il (elle) 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 (elle) accueille sur son lieu de vente. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Interlocuteur(trice) privilégié(e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments

### VOTRE PROFIL POUR CANDIDATER

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac (Bac professionnel, Bac technologique).

### DEBOUCHÉS

Ce métier s'exerce au sein de Très Petites Entreprises – TPE, Petites et Moyennes Entreprises/Industries – PME/PMI, quels que soient les secteurs d'activités. Une spécialisation sur un secteur plus spécifique pourra venir compléter ce Titre.

### MODULARISATION POSSIBLE DE LA FORMATION

Vous trouverez en page suivante le détail des modules de la formation au Titre Professionnel de Vendeur(se)-Conseil en Magasin.

Ce Titre Professionnel est composé de 3 modules CCP (Certificat de Compétences Professionnelles) pouvant être validés séparément.



# TITRE PROFESSIONNEL

VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN

## VALIDATION POSSIBLE

Évaluation et validation  
d'un CCP ou du Titre  
Complet (jury) :

Épreuve de synthèse :  
Mise en situation  
professionnelle +  
entretien final

### CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

#### Thème

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

N° CPF : **310707**

Code RNCP : **13620**

N° agrément DIRECCTE :  
**2018.11.34.121**

Code Certif Info : **104867**

### CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

#### Thème

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



Compte Personnel de Formation

