

EN PRESENTIEL/DISTANCIEL

PARCOURS CERTIFIANT



## VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN (Produits de luxe)

Appelé aussi : conseiller de vente, vendeur ; vendeur conseil en magasin, vendeur expert, vendeur technique



**RNCP 13620**

**Public**

Tous publics

**Diplôme visé**

La formation de Vendeur(se) Conseil en Magasin est un titre Niveau IV (niveau BAC) reconnu par l'État

**Tarif**

Nous consulter

**Résultats**

Nouvelle formation

**Durée**

12 mois en apprentissage

455 h en formation

1 jour en formation et 4 jours en entreprise

**Formacode(s)**

34502 : vente spécialisée

### Prérequis

Deux profils sont possibles.

- Niveau classe de 1re ou équivalent.
- Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 quel que soit le secteur.

### Objectifs

- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

### Le métier

Il met en valeur les produits de son magasin afin d'atteindre ses objectifs de vente. Le vendeur conseil approvisionne son linéaire, met en valeur les nouveaux produits, informe les clients sur les caractéristiques, les guide dans leur choix en espérant un acte d'achat.

# Débouchés

## SECTEURS CIBLÉS

Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées ; grands magasins ; boutiques ; négoce interentreprises.

## MÉTIERS CIBLÉS

Vendeur (se) ; vendeur (se) expert (e) ; vendeur (se)-conseil ; vendeur (se) technique ; conseiller (ère) de vente.

# PROGRAMME

## Période d'intégration.

Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

## Module 1 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- Veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribution à la tenue et à l'animation de l'espace de vente participation à la gestion des flux marchandises.
- Période en entreprise

## Module 2 - Vendre et conseiller le client en magasin :

- Conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin
- Consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prise en compte des objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

## Compétences transverses :

- Les techniques de l'accueil de qualité
- Le conseil en image de marque et d'argumentation
- La relation de confiance avec le client
- L'entretien de vente et la fidélisation de la clientèle
- La vente : processus et spécificités de vente dans le luxe
- Les méthodes et les techniques de la communication
- La communication interculturelle, les codes du luxe, les spécificités du secteur d'activités (données chiffrées, histoire, les marques, les valeurs, les habitudes de consommation)
- Anglais
- Sauveteur Secouriste du Travail (SST)
- Atelier Accueil Personne situation de handicap
- Gestion de conflits/Gestion des émotions

Période en entreprise

Période de certification

