

## Financement



Formation professionnelle continue  
Programme régional de formation  
(PRF AS)

N° de marché : 2015ID015S1263

## Organisme responsable et contact

GCIF

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Information collective  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3  
européen)

## Conditions d'accès :

-

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Cette qualification vise à acquérir les compétences nécessaires pour assurer la vente de produits ou de services en face à face au client, l'approvisionnement et à l'animation du point de vente. Le VCM maîtrise les caractéristiques techniques des produits qu'il commercialise, à plus forte raison avec la concurrence du e commerce.

## Contenu et modalités d'organisation

**Intégration** - Présenter le centre de formation Effectuer une présentation croisée Répondre aux questions de base (repas, durée ...) Lire les documents officiels règlements Présenter l'intégralité de l'équipe administrative et pédagogique de la formation et des intervenants Connaître ses droits et devoirs - 7 h **Positionnement** - Présentation des différentes phases du positionnement : test de connaissances, entretien individuel et présentation de son parcours personnalisé Passage de l'épreuve (conditions) Exploitation des résultats des tests de positionnement Entretien individuel devant la commission constitué d'un référent préparatoire et d'un référent qualification Définition du profil personnel, Intérêts et valeurs professionnelles Définition du parcours préconisé Création et Présentation de l'annexe pédagogique - 28 h **VCM A1C1** Entretien de vente - Découvrir les besoins et les motivations d'achat, identifier les freins, reformuler les besoins Proposer les produits adaptés au souhait du client et argumenter la proposition Traiter toutes les objections Argumenter le prix et proposer les facilités de paiement Conclure la vente Donner des conseils d'utilisation et d'entretien Réaliser une vente de produits complémentaires et de services associés Encaisser en utilisant un terminal de paiement Prendre congé et assurer le suivi Utiliser les techniques et les technologies d'information et de communication en lien avec son activité - 91 h **VCM A1C2** Valorisation de l'entreprise - Utiliser les techniques et les technologies d'information et de communication en lien avec son activité Utiliser les sources d'informations professionnelles à sa disposition Recueillir des informations sur les évolutions des produits Présenter les éléments clés de l'entreprise en fonction de ce qui est important pour le client Appliquer la politique commerciale de l'entreprise Identifier les éléments de différenciation par rapport aux concurrents permettant de valoriser l'entreprise - 70 h **VCM A1C3** Traitement des réclamations - Identifier la recevabilité de la réclamation Proposer une solution acceptable par le client en préservant les intérêts de l'entreprise Encaisser ou rembourser en utilisant un terminal de paiement Créer

...  
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

**Titre professionnel vendeur-conseil en magasin - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

D1211-D1212-D1214-D1209 ; vendeur conseil en magasin,vendeur expert,vendeur technique,vendeur conseil,conseiller de vente,vendeur.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00019393	du 20/06/2016 au 07/12/2016	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	
00019395	du 19/09/2016 au 07/04/2017	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	
00025832	du 12/12/2016 au 08/06/2017	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	
00019394	du 02/01/2017 au 30/06/2017	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	
00035137	du 22/05/2017 au 09/11/2017	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	

**00035136**du 26/09/2017 au  
31/05/2018

BEGLES (33)

GCIF

Non  
éligible**00058454**du 05/01/2018 au  
29/06/2018

BEGLES (33)

GCIF

Non  
éligible**00075946**du 22/05/2018 au  
14/11/2018

BEGLES (33)

GCIF

Non  
éligible**00075945**du 01/10/2018 au  
13/04/2019

BEGLES (33)

GCIF

Non  
éligible