

Vendeur(se) Conseil en Magasin

Financement



Formation professionnelle continue
Programme régional de formation
(groupement d'achat)

N° de marché : 2015ID052S1366

Organisme responsable et contact

GCIF

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle
Entretien
Information collective

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** - 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 un

...

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
00020595	du 06/06/2016 au 07/12/2016	LIBOURNE (33)	SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE		Non éligible	FPC
00038080	du 18/04/2017 au 16/10/2017	LIBOURNE (33)	SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE		Non éligible	FPC
00079029	du 16/04/2018 au 08/10/2018	LIBOURNE (33)	SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE		Non éligible	FPC

00079030

du 18/06/2018 au
21/12/2018

LANGON (33)

GCIF

Non
éligible

FPC