



## VENDEUR CONSEIL

(Titre professionnel conseiller de vente de niveau 4 au RNCP37098 délivré par le ministère du travail 25/11/2022)  
Formacode : 34502

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- ✓ Vendre et conseiller le client en magasin

**DUREE** : 805 heures : 595 heures en centre et 210 heures en entreprise

**LIEUX** : SAINT-ROSE

**DATE DE FORMATION** : Contacter le centre

**PERIODE DE RECRUTEMENT** : Contacter le centre

**COUT DE LA FORMATION** : Contacter le centre

**MODE D'ENSEIGNEMENT** : Formation mixte

**PRE REQUIS** : Avoir un niveau Premier ou un CAP

**PUBLIC CIBLE** : Toutes les personnes s'intéressant à la vente de produits spécifique

**CONDITIONS DE RECRUTEMENT** : Test d'aptitude et entretien individuel

**VALIDATION DE LA FORMATION** : Mise en situation devant un jury de professionnels. Délivrance du Titre professionnel conseiller de vente de Niveau 4 au RNCP. Possibilité de passer cette formation par bloc de compétences.

### MODALITES D'EVALUATION :

**EVALUATION DES ACQUIS** : en cours de formation

**EVALUATION PERIODES D'APPLICATION PRATIQUE** : Bilan de la période en entreprise

**CERTIFICATION** : Certificat de compétences professionnelles.

Délibération du jury sur la base :

- du dossier professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen
- de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final

**EVALUATION DE SATISFACTION** : Enquête de satisfaction stagiaire

### PROGRAMME

#### PERIODE D'INTEGRATION

S'impliquer dans son parcours de formation ; Intégrer son groupe et sa formation ; Adopter une posture professionnelle savoir-vivre en collectif ; Prendre en main les outils numériques et la plateforme LMS.

#### CCP 1 : AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- ✓ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- ✓ Participer à la gestion des flux marchands
- ✓ Contribuer au merchandising
- ✓ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#### CCP 2 : AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- ✓ Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- ✓ Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- ✓ Assurer le suivi de ses ventes
- ✓ Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

#### MODULES TRANSVERSEAUX

#### PERIODE EN ENTREPRISE

**MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES** : Plate-forme ; numérique accessible sur un ordinateur et smartphone ; Capsules pédagogiques ; Cours théoriques téléchargeables ; Ateliers pratiques ; Périodes de travail en autonomie

### ACCES A LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- ✓ Information individuelle ou collective
- ✓ Dossier de demande de formation
- ✓ Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté.

### PRINCIPAUX DIPLOMES ET NIVEAUX DE FORMATION

Pour devenir commercial dans le monde du luxe, différentes formations sont possibles. Ce poste de vendeur est souvent la première étape par laquelle tout aspirant passe avant de prétendre à des rôles à responsabilités dans la hiérarchie.

- ✓ CAP Vente
- ✓ Bac Pro Commerce
- ✓ BTS Management des Unités Commerciales
- ✓ Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- ✓ DUT Techniques de Commercialisation

### ACCESSIBILITE AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

### LES DEBOUCHES

#### LES SECTEURS D'ACTIVITES

- ✓ Grands magasins
- ✓ Boutiques
- ✓ Magasins de proximité
- ✓ Négoces interentreprises
- ✓ Commerce en gros
- ✓ Grandes et moyennes surfaces spécialisées
- ✓ Grandes et moyenne surfaces alimentaires et non alimentaires

#### LES METIERS VISES :

- ✓ Conseiller clientèle
- ✓ Vendeur expert
- ✓ Vendeur conseil
- ✓ Vendeur technique
- ✓ Vendeur en atelier de découpe
- ✓ Vendeur en magasin

### CARRIERE ET POSSIBILITE D'EVOLUTION

Le luxe est un secteur avec de multiples possibilités. Des gammes de luxe existent dans de nombreux domaines (mode, galeries, beauté, hôtellerie, restauration, automobile...). Ainsi, après quelques années d'expérience, un vendeur dans le luxe peut prétendre à des postes tels que :

- ✓ Chef de rayon
- ✓ Chef de produit
- ✓ Chef de département
- ✓ Directeur de Magasin

Il peut aussi se tourner vers le métier d'attaché commercial

### CONTACT

**HUNEEX**

Rue Joseph Reimonenq – 97115 SAINTE-ROSE

<http://huneex.org>

[contact97115@huneex.org](mailto:contact97115@huneex.org)

0691 247 718 – 0691 253 295