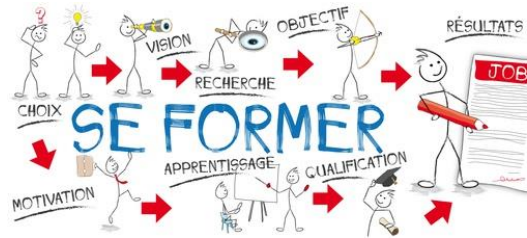




12 mois



Présentiel

... % TAUX REUSSITE SESSION 2020/2021

TP Vendeur Conseil en Magasin

OBJECTIFS

Assurer la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec le client.
Assurer ses connaissances sur les produits vendus.
Consolider l'acte de vente.
Fidéliser le client.

PUBLIC

Toute personne désirant se professionnaliser dans ce domaine.

PRÉ REQUIS

Maîtriser la communication et les mathématiques. Accepter de travailler seul-e ou en équipe. Être souriant(e). Avoir le sens du relationnel. Accepter les contraintes horaires du métier. Avoir une présentation correspondant aux attentes du secteur. Avoir le sens de la prise d'initiatives.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 4 personnes
Maximum : 12 personnes

ENCADREMENT

Formateur / Formatrice spécialisé(e) dans le domaine.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance théorie et pratique professionnelles sur le terrain et en salle.
Feuille émargement, attestation présence

ÉVALUATION

Présentation du dossier professionnel.
Entretien final avec le jury.
Validation Titre Professionnel devant jury

1. Accueil des stagiaires

Présentation de la formation et organisation pratique –
S'approprier le référentiel d'activités et de compétences –
Comprendre les exigences, critères, modalité et déroulement de la formation.

2. Développer la connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Connaitre l'organigramme hiérarchique et fonctionnel de l'entreprise ;
Connaitre l'offre produits et services de l'enseigne et de la concurrence ;
Connaitre le marché des produits de son secteur d'activité ;
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 de marchandises.

3. Vendre et conseiller le client

Accueillir le client ;
Mener un entretien de vente de produits et/ou de prestations de services ;
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client ;
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

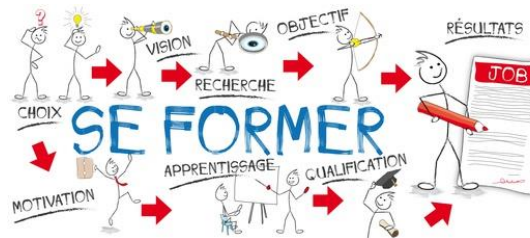
4. Préparation au Titre Professionnel

Accompagnement à la rédaction du Dossier Professionnel qui servira de base au jury lors de l'examen final

Compétences transversales de l'emploi :

Communiquer aisément et pratiquer l'écoute active.
Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.
Transmettre les consignes oralement et par écrit.
Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.
Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité.

NB : Susceptible d'être modifié en fonction des évolutions réglementaires.



INFORMATIONS

Durée : 12 mois

Date : Nous consulter

Lieu : Au sein de nos locaux.

Suites de parcours possibles :

TP Manager Unité Marchande
TP Responsable Petites et moyennes structures

Débouchés :

Vendeur(se)
Vendeur(se) conseil
Conseiller(ère) de vente

INSCRIPTIONS ET MODALITES D'ACCES

Formation en alternance : entrée / sortie permanente.

Convention tri partite à renvoyer par courrier ou mail :

Courrier :

OF ISDO Formations – CFA – 12 Bis, Rue des Halles – 52 000 CHAUMONT

Mails :

contact@isdoformations.com - ou -
cfa@isdoformations.com

Clôture des inscriptions : dossier de candidature à retourner au plus tard 1 semaine avant la date choisie + entretien individuel.

SI VALIDATION PARTIELLE

5 ans pour valider l'ensemble des blocs de compétence

DOCUMENTS DÉLIVRÉS

TP de niveau IV, enregistré au RNCP N°13620 délivré, au nom de l'Etat, par la DIRECCTE.

Certificat de réalisation de formation.

TARIFS

7 600€ par stagiaire (Prise en charge OPCO)

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE

Matériel informatique :

PC, vidéoprojecteur, imprimante, bibliographie adaptée

Autre matériel :

Magasin d'application

ACCESSIBILITE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

L'OF ISDO Formations - CFA doit être informé en amont de l'action de formation de la présence d'un apprenti en situation de handicap afin d'adapter la formation en termes de moyens d'accueil, de rythme, de moyens de compensation, ...



09.86.75.34.68

www.isdoformations.fr