

**Durée** : 740 h. dont 444 h. en centre

**Inter** : 5550 € net

**Intra** : tarif dégressif selon le nombre de participants / formation sur mesure : nous consulter pour un devis.

**Particuliers, demandeurs d'emploi et CPF** : nous consulter.



#### Public :

Professionnels souhaitant développer leurs compétences et se qualifier, débutants.

**Pré-requis** : niveau classe de 1ère ou TP de niveau V quel que soit le domaine ou expérience professionnelle, aptitude physique à exercer le métier.

**Outils** : livrets d'exercices et cas pratiques, référentiel du titre, plateau technique, livrets théoriques, documents professionnels.

**Nature de la formation** : adaptation au poste de travail et/ou acquisition et développement de compétences.

**Formacode** : 34502

**Code CPF** tout public : 130969

**Code CPF** salariés : 130707, 154426, 167217

**Validation** : titre professionnel de niveau IV

**Référence** : COM301

## Titre professionnel niveau IV Vendeus(se) conseil en magasin



### Objectifs

1. Développer et acquérir les compétences du métier.
2. Valider le titre professionnel vendeur(se) conseil en magasin.

### Programme

**Intégration et cohésion (21 h)** : connaître l'environnement professionnel et ses évolutions / explorer la diversité des métiers du commerce / connaître les entreprises de plusieurs bassins d'emploi / connaître les modalités de l'alternance et de la session de validation du titre.

**CCP1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (175 h)** : 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 marchandises.

Le vendeur-conseil en magasin assure la présentation de l'offre commerciale, anime et approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur les opérations promotionnelles et les nouveaux produits. Il contribue au suivi du stock du rayon ou du point de vente. Il actualise en permanence ses informations sur les produits et services proposés par l'enseigne.

Stage en entreprise : 140 h

**CCP2 Vendre et conseiller le client en magasin (245h)** : mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin / consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin / prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Le vendeur-conseil en magasin assure la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec des clients qu'il prend en charge exclusivement ou dans le cadre d'un parcours d'achat omnicanal. Par son expertise et sa maîtrise de la relation client, il consolide l'acte de vente et contribue à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne.

Stage en entreprise : 175 h

Session de validation : 3 h

### Où ?

**Châlons en Champagne**

03.52.82.95.16

**Vitry le François**

03.52.82.95.10

contact@lrc-formation.com

### Financement

CPF

PFE

Autres :

nous consulter.



**Durée** : 338 h. dont 198 h. en centre

**Inter** : 2275 € net

**Intra** : tarif dégressif selon le nombre de participants / formation sur mesure : nous consulter pour un devis.

**Particuliers, demandeurs d'emploi et CPF** : nous consulter.



#### Public :

Professionnels souhaitant développer leurs compétences et se qualifier, débutants.

**Pré-requis** : niveau classe de 1<sup>ère</sup> ou TP de niveau V quel que soit le domaine ou expérience professionnelle, aptitude physique à exercer le métier.

**Outils** : livrets d'exercices et cas pratiques, référentiel du titre, plateau technique, livrets théoriques, documents professionnels.

**Nature de la formation** : adaptation au poste de travail et/ou acquisition et développement de compétences.

**Formacode** : 34502

**Code CPF** tout public : 130969

**Code CPF** salariés : 130707, 154426, 167217

**Validation** : CCP1 du titre professionnel

**Référence** : COM302

## CCP1 du titre professionnel Vendeus(se) conseil en magasin



### Objectifs

1. Développer et acquérir les compétences du métier.
2. Valider le CCP1 du titre professionnel vendeur(se) conseil en magasin.

### Programme

**Intégration et cohésion (21 h)** : connaître l'environnement professionnel et ses évolutions / explorer la diversité des métiers du commerce / connaître les entreprises de plusieurs bassins d'emploi / connaître les modalités de l'alternance et de la session de validation du titre.

**CCP1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (175 h)** : 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 marchandises.

Le vendeur-conseil en magasin assure la présentation de l'offre commerciale, anime et approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur les opérations promotionnelles et les nouveaux produits. Il contribue au suivi du stock du rayon ou du point de vente. Il actualise en permanence ses informations sur les produits et services proposés par l'enseigne.

Le vendeur-conseil en magasin contribue à la présentation et la tenue du magasin. Il participe à la mise en rayon des produits, veille au maintien du rayon dans un état marchand et met en valeur les produits pour les opérations commerciales dans le cadre de la théâtralisation de l'espace de vente. Il est aussi impliqué dans la gestion physique des produits : réception des livraisons, rangement, préparation des commandes clients, préparation des articles en vue de leur mise en vente. Il utilise les outils de gestion des flux de marchandise, pour les consulter ou les mettre à jour. En complément de la manipulation des produits, il actualise ses connaissances sur les articles vendus par une veille constante qui lui permet de développer son expertise lors des entretiens avec les clients.

Stage en entreprise : 140 h

Session de validation : 2 h

### Où ?

**Châlons en Champagne**

03.52.82.95.16

**Vitry le François**

03.52.82.95.10

contact@lrc-formation.com

### Financement

CPF

PFE

Autres :

nous consulter.



**Durée** : 443 h. dont 268 h. en centre

**Inter** : 3350 € net

**Intra** : tarif dégressif selon le nombre de participants / formation sur mesure : nous consulter pour un devis.

**Particuliers, demandeurs d'emploi et CPF** : nous consulter.



#### Public :

Professionnels souhaitant développer leurs compétences et se qualifier, débutants.

**Pré-requis** : niveau classe de 1ère ou TP de niveau V quel que soit le domaine ou expérience professionnelle, aptitude physique à exercer le métier.

**Outils** : livrets d'exercices et cas pratiques, référentiel du titre, plateau technique, livrets théoriques, documents professionnels.

**Nature de la formation** : adaptation au poste de travail et/ou acquisition et développement de compétences.

**Formacode** : 34502

**Code CPF** tout public : 130969

**Code CPF** salariés : 130707, 154426, 167217

**Validation** : CCP2 du titre professionnel

**Référence** : COM303

## CCP2 du titre professionnel Vendeus(se) conseil en magasin



### Objectifs

1. Développer et acquérir les compétences du métier.
2. Valider le CCP2 du titre professionnel vendeur(se) conseil en magasin.

### Programme

**Intégration et cohésion (21 h)** : connaître l'environnement professionnel et ses évolutions / explorer la diversité des métiers du commerce / connaître les entreprises de plusieurs bassins d'emploi / connaître les modalités de l'alternance et de la session de validation du titre.

**Vendre et conseiller le client en magasin (245 h)** : mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin / consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin / prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Le vendeur-conseil en magasin assure la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec des clients qu'il prend en charge exclusivement ou dans le cadre d'un parcours d'achat omnicanal. Par son expertise et sa maîtrise de la relation client, il consolide l'acte de vente et contribue à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne.

Le vendeur-conseil en magasin personnalise la relation avec le client et l'accompagne dans son acte d'achat. Il accueille le client, établit un diagnostic de son besoin, l'informe sur les caractéristiques des produits, le guide dans son choix, lui donne des conseils d'utilisation et d'entretien, assure des démonstrations, lui propose des produits et services complémentaires et dans certains cas des solutions de financement adaptées. Il peut accorder des remises et avantages avec l'aval de sa hiérarchie. Il s'organise pour gérer le flux client et adapter ses interventions selon l'affluence.

Stage en entreprise : 175 h

Session de validation : 2 h

### Où ?

**Châlons en Champagne**

03.52.82.95.16

**Vitry le François**

03.52.82.95.10

contact@lrc-formation.com

### Financement

CPF

PFE

Autres :

nous consulter.

