

TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN, OPTION : MULTI SECTEURS


Niveau 4 Code RNCP : 13620 Codes NSF : 312t,

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>Formation s'adressant à des demandeurs d'emplois de plus de 16 ans ayant de préférence une expérience dans le domaine de la vente. Elle s'adresse également aux salariés d'entreprise désireux d'évoluer professionnellement, se reconvertir... En cas de réorientation, de nouvelles pistes sont fournies afin d'aider la personne à réaliser son projet professionnel. Accessibilité au public en situation de handicap.</p>
<p>Prérequis, modalités, condition d'entrée et délai d'accès</p>	<p>L'admission d'entrée en formation du candidat se fera en trois temps :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une information collective présentant le métier, le contenu de la formation, le déroulement de celle-ci. ▪ Des tests écrits sous forme d'étude de cas afin d'apprécier les capacités de compréhension et d'écriture du candidat ▪ Un entretien de motivation, à l'aide d'un guide d'entretien <p>Au niveau des tests écrits, 50 % de bonnes réponses sont attendues.</p> <p>Il est demandé :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une capacité à comprendre des consignes ▪ Une capacité à rédiger et argumenter ▪ Entretien individuel permettant de vérifier la connaissance du métier et la cohérence du parcours. Echange autour des résultats des tests et positionnement du candidat au regard des éléments de synthèse <p>Le projet de formation doit être validé par un prescripteur.</p> <p><u>Condition d'entrée :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Possibilité d'entrée et sortie échelonnées ▪ Possibilité de valider par bloc(s) de compétences
<p>Présentation générale (problématique, intérêt)</p>	<p>Le (la) vendeur(se)conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations concernant généralement des produits alimentaires et non alimentaires, auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.</p>

	<p>Il (elle) effectue des opérations de vente en face à face de produits ou de prestations de services au cours desquelles il représente son entreprise en respectant la politique commerciale définie. En tant qu'interlocuteur (trice) privilégié(e) des clients, il (elle) reçoit et traite les réclamations de ces derniers.</p> <p>Généralement intégré(e) au sein d'une équipe, il (elle) applique la politique commerciale de son entreprise et respecte les règles d'hygiène et de sécurité. Il (elle) adapte un comportement approprié au contexte commercial dans lequel il (elle) évolue en termes d'accueil, de conseil et de fidélisation de la clientèle. Il (elle) met en oeuvre son sens de l'organisation et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. Il (elle) contrôle en permanence la réalisation de ses objectifs de vente fixés par sa hiérarchie. Par son action au quotidien, il (elle) participe à la mise en oeuvre de la RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) en associant les aspects économiques du développement durable.</p>
<p>Objectifs</p>	<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. - d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement commercial auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels. - de contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. - de personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.
<p>Contenu de la formation</p>	<p>La formation se déroule sur 523 heures en centre de formation et 315 heures en entreprise.</p> <p>La formation s'articule en trois CCP complété par des modules additionnels :</p> <p>CCP1 : Vendre et conseiller le client en magasin : 218 heures Module 1: Négociation et relation client (106 heures) Module 2: L'entreprise dans son environnement (66 heures) Module 3: Mercatique (46 heures)</p> <p>CCP 2 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace vente (200 heures) Module 4: Implantation des produits en magasin (70 heures) Module 5: Marchandisage (60 heures) Module 6: Gestion commerciale (70 heures)</p> <p>Modules additionnels Module 7 : Savoir être professionnel : comment agir et interagir dans mon contexte professionnel, égalité, parité (18h)</p>

	<p>Module 8 : Accompagnement à la certification et insertion professionnelle + bilan (35 heures)</p> <p>Module 9 : Informatique commerciale (certification TOSA) : 23 heures</p> <p>Module 10 : Gestes et postures + SST : (21 heures)</p> <p>Module 11 : Développement durable (8 heures)</p>
Modalités pédagogiques	<p>Modalités pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alternance de périodes à la MFR et en milieu professionnel ; ▪ Apport théorique, analyse des pratiques et des situations ; ▪ Visites d'étude ; ▪ Intervention des professionnels en soutien des cours théoriques ; ▪ Temps de travail individuel, en sous-groupe et en collectif ; ▪ Etudes de cas ; ▪ Action de Formation en Situation de travail (AFST) ▪ Formation A Distance <p>Moyens techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Salle de cours, salle informatique, vidéoprojecteur, connexion internet sans fil ; ▪ Magasin et boutique pédagogiques ; ▪ Ordinateurs fixes et portables.
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Les compétences acquises au terme de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Forte motivation et goût du challenge : atteindre les objectifs commerciaux et savoir dépasser ses limites ; ➤ Aisance relationnelle (savoir-être) : bonne présentation, écoute et maîtrise des nouvelles technologies ; ➤ Sens des responsabilités et travail d'équipe : former et organiser le travail d'équipe ; <p>Compétences évaluées pour obtenir le titre professionnel :</p> <p>CCP1 : Vendre et conseiller en magasin CCP 2 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace vente</p> <p>Possibilité de valider CCP1 et/ou CCP2</p>
Modalité d'acquisition de la certification	<p>Validation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Evaluation en cours de formation ; ▪ Examen final : oral devant un jury professionnel ; ▪ Attestation de formation professionnelle.

Durée	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durée à définir selon le positionnement ; ▪ Parcours complet Cours : 523 heures en centre de formation et 315 heures en entreprise <p>Rythme hebdomadaire : Cours : 5 jours / semaine, soit 35 heures hebdomadaires</p> <p style="text-align: center;">Stage : 6 jours / semaine, soit 35 heures hebdomadaires</p>
Dates	Du 03 septembre 2020 au 28 mai 2022
Lieu	<p>Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village. - En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon
Coût par participant	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Financement par le Conseil Régional ▪ l'OPCO (Opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil dans le cadre du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation coût estimé : 12,10 € / heure ; ▪ un financement personnel. ▪ CPF – VAE – CIF : Éligible
Responsable de l'action, Contact	<p>Cécile DE CASTRO</p> <p>@ : cecile.de-castro@mfr.asso.fr</p> <p>☎ : 03 81 81 33 14</p>
Formateurs, animateurs et intervenants	<p>Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétant dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.</p>
Suivi de l'action	<p>Modalité de suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entretiens individuels de suivi en cours de formation ; ▪ Des conseils personnalisés pour la rédaction du CV et des lettres de motivation ; ▪ Entretiens tripartites de suivi en entreprise ; ▪ Un suivi régulier pour faire le point sur la recherche d'entreprise d'accueil ; ▪ Un coaching adapté aux entretiens de recrutement ; ▪ Emargement hebdomadaire des stagiaires ; ▪ Une veille à la bonne intégration en entreprise ; ▪ Visite en milieu professionnel ; ▪ Un suivi pédagogique et professionnel pendant les deux années de formation avec un tuteur.

<p>Évaluation de l'action</p>	<p>Modalité d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Évaluations écrites et orales ponctuelles ; ▪ Examens blancs écrits et oraux ; ▪ Examen du titre professionnel en fin de parcours <p>Modalités complémentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une fiche d'évaluation en milieu professionnel chaque semestre ; ▪ Bilan de fin de formation.
<p>Indicateur de performance</p>	<p>Taux de réussite aux examens :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2018/2019 : 100% de réussite - 2020 : 80 % de réussite - 2021 : 90 % de réussite
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Le vendeur conseil en magasin peut poursuivre vers un titre professionnel Manager d'Univers Marchand (titre inscrit au RNCP de niveau III) ou un BTS MCO (Management commercial opérationnel) (niveau III également). Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées</p>
<p>Partenaires de la formation</p>	

Version Novembre 2020

Mise à jour le 31/05/2021

Mise à jour 11/04/2022