



## MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

#### COMPÉTENCES VISÉES

- › Réaliser la vente d'articles destinés à l'équipement et à l'hygiène de la personne (vêtements, chaussures, bijoux, sacs à main, parfums, ...) auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- › Peut proposer des services complémentaires à la vente (retouches, cartes de fidélité, ...).
- › Peut coordonner une équipe.

#### TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN NIVEAU IV

##### PUBLIC CONCERNE

Tout public

##### PRÉ-REQUIS

Niveau V validé

#### OBJECTIFS

- › Le titulaire de ce titre professionnel (niveau IV) est capable d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations 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.
- › Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution.
- › Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments



## > Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- 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.

## > Vendre et conseiller le client en magasin :

- Mener un entretien de vente de produits et 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.



### RECONNAISSANCE

Titre professionnel du Ministère du Travail



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

> La pédagogie proposée est active et participative  
> La méthode de travail s'appuie sur : les échanges d'expériences, les apports théoriques et des exercices pratiques de mise en situation.



### INTERVENANT(S)

> Formateurs spécialisé dans le domaine



### DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

> Inscription définitive du candidat à la formation au plus tard 15 jours avant la date de démarrage la session de formation dans la limite des places disponibles.



### EFFECTIF

Min : 6 Max : 10



### DURÉE

> Durée minimum : 400 heures  
> Durée maximum : 600 heures  
Selon positionnement



### PRIX (NET DE TAXES)

Sur devis



### MODALITÉS DE FINANCEMENT

> Nous consulter



### LIEUX DE LA FORMATION

> 3 allée Antoine Osète - 31100 Toulouse  
> 40 avenue Jacques Douzans - 31600 Muret



### CONTACT

> Toulouse  
05 82 74 11 17 - tert31@ac-toulouse.fr  
> Muret  
05 34 46 10 95 - 31termur@ac-toulouse.fr