

Présentation

* Vendeur(se) Conseil en Magasin

Afin de répondre à la demande de plus en plus affirmée de la clientèle en terme de services et de conseils, les entreprises recrutent de plus en plus de vendeurs conseils.

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 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.

Ses principales missions sont donc :

- * Accueillir le client et s'informer de son besoin ou de sa demande
- * Guider le client dans son choix, le conseiller en matière d'utilisation, d'entretien...
- * Proposer des articles ou accessoires complémentaires
- * Proposer des financements et des solutions de paiement adaptés
- * Assurer le merchandising du linéaire conformément aux règles d'implantation
- * S'informer sur l'évolution du marché et des concurrents
- * Participer à l'entretien de la surface de vente en terme de rangement et de propreté

Débouchés et insertion professionnelle

Le Vendeur Conseil exerce dans tous types de points de vente (grandes, moyennes et petites surfaces) qui proposent des produits et des services nécessitant une vente conseil en face à face. Ses horaires peuvent être adaptés selon l'amplitude d'ouverture du magasin et le flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il(elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés et le dimanche. La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

L'emploi de Vendeur(se) Conseil en Magasin est positionné à un niveau IV, avec un statut d'employé qualifié.

Le VCM travaille sous la responsabilité d'un hiérarchique direct (responsable des ventes ou de rayon...) qui lui attribue ses tâches et fixe ses objectifs.

Les évolutions de postes envisageables : responsable de rayon, responsable des ventes



Niveau et aptitudes requis

Etre titulaire d'un BEP ou CAP ou avoir suivi la scolarité complète y conduisant

Ou avoir échoué à l'examen du baccalauréat

Ou avoir 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur.

Etre motivé par une activité commerciale, avoir le sens de la communication et des contacts humains, savoir faire preuve d'initiative et d'autonomie. Avoir une bonne résistance au rythme soutenu et aux pics d'activité (notamment en fins de semaines et certains jours fériés).

Durée et modalité de la formation

Le calendrier de formation prévoit **455 heures** sur 16 mois, à raison d'un jour de formation par semaine (le mardi).

La formation est accessible en alternance par le biais :

- * du Contrat de Professionnalisation
- * de la Période de Professionnalisation
- * Des contrats aidés types CAE-DOM ouverts aux allocataires du RSA, de l'ASS, de l'API (Allocation Parent Isolé) ou encore de l'AAH (Allocation aux Adultes Handicapés).

Il est également possible pour les personnes déjà salariées d'avoir recours à la voie du CIF, du DIF ou du Plan de Formation.

Contenu et validation

* Vendeur(se) Conseil en Magasin

Qu'est-ce qu'un Titre Professionnel ?

Il s'agit d'une certification professionnelle délivrée par le Ministère chargé de l'Emploi. Ce titre atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées.

Le Titre Professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin se compose de 2 activités-types, chaque activité comportant les Compétences Professionnelles (CP) nécessaires à la réalisation de l'activité.

Activité 1

Vendre en magasin des produits ou des prestations de services

- * **CP 1** Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- * **CP 2** Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- * **CP 3** Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise

Activité 2

Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

- * **CP 4** Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- * **CP 5** Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- * **CP 6** Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

Validation du Titre

Le Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin est délivré par le Ministère de l'Emploi, de la Cohésion Sociale et du Logement au candidat issu d'un parcours de formation continu qui a satisfait aux évaluations suivantes :

- * **Les deux Evaluations en Cours de Formations** à l'activité (un ECF par activité) en continu sur toute la durée de la formation,
- * **L'épreuve de synthèse** en forme de mise en situation professionnelle en présence d'un jury de professionnels
- * **L'entretien final** avec le jury de professionnels

A chacune des 2 activités-types citées ci-dessus correspond un **Certificat de Compétences Professionnelles**. Ce CCP peut faire l'objet d'une validation intermédiaire, et permet une acquisition progressive du titre complet.

En effet, si le jury décide de ne pas attribuer le titre au candidat, il peut décider de valider un ou plusieurs Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) qui compose(nt) ce titre.

Le candidat dispose alors de 5 ans à partir de la date d'obtention du 1^{er} CCP pour valider le(s) CCP qui lui manque(nt) et ainsi valider son Titre Professionnel.

Un livret de certification qui enregistre progressivement les CCP acquis est remis au candidat, jusqu'à l'obtention du parchemin prouvant l'obtention du Titre Professionnel Vendeur(se) Conseil

