

Code ROME : D1214
Fomacode : 34502

PROGRAMME DE FORMATION

Vendeur Conseil en Magasin

ALTERNANCE

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- 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 (option alimentation bio)
- d'assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal 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.

Public visé : tout public souhaitant se former dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

Contenu :

La formation se compose de 3 modules

Module 1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente : découverte des apprentissages fondamentaux pour les métiers du magasin, veille sur les produits et services proposés par l'enseigne - contribution à la tenue et à l'animation de l'espace de vente - participation à la gestion des flux marchandises.

Module 2. Vendre et conseiller le client en magasin : conduite d'entretien de vente de produits et de prestation de services en magasin – consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin - prise en compte des objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Module 3 : Formation règlementaire : EPI (Equipier Premier Intervention) – – SST – Geste et posture

Session d'examen.

Finalité de la formation :

- Préparation à l'accès à une formation qualifiante
- Certification Professionnelle (inscrite au RNCP)
- Professionnalisation (sans certification RNCP)
- Autre :

Validation de la formation :

Titre professionnel de niveau IV (bac technique) de vendeur/se conseil en magasin.

La délivrance de la certification est conditionnée par le passage d'un examen.

En cas de réussite partielle à l'examen, une certification partielle sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peut être délivrée :

CCP Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (module 1 + module 2)

CCP Vendre et conseiller le client en magasin (module 1 + module 3)

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Prérequis :

Deux profils sont possibles :

- 1) Niveau classe de 1re ou équivalent.
- 2) Niveau CAP/BEP/titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur.

Apitudes souhaitées : goût pour le commerce et la vente, sens du contact

Accès à la formation :

- Rendez-vous d'information +test les 27/01 – 03/02 – 10/02 – 17/02 – 24/02 sur le centre AFPA de Marseille St Jérôme
- Information et inscription : marseille@afpa.fr
- Contrat d'apprentissage signé avec l'employeur et contractualisation du parcours de formation

Formation dédiée pour l'enseigne « Marcel&Fils ».

Organisation de la Formation :

Lieu : Centre Afpa Marseille Saint Jérôme

Date de formation : du 14/03/2022 au 14/03/2023

Durée du parcours : 12 mois dont 455 heures en centre de formation.

Rythme : la formation est organisée sur un rythme moyen de 3 semaines en entreprise et une semaine en centre de formation. Formation 50% en présentiel et 50% à distance

Effectif : 13 stagiaires

Durée hebdomadaire : 35h

Horaires de la formation : du lundi au jeudi, sur une amplitude de référence de 08h00 à 17h00 et le vendredi de 8h à 12h.

Modalités de la formation :

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé, apports théoriques (en grands groupes, en apprentissages individuels – usage de plateformes...) et entraînements pratiques (études de cas, mises en situation....).

Méthodes et moyens pédagogiques :

Cette formation est une formation en alternance. L'acquisition des compétences se fera tant en entreprise qu'en centre de formation.

- Apprentissages par des mises en situations professionnelles
- Apports théoriques et règlementaires en lien direct avec le métier visé
- Alternance de travaux accompagnés et en autonomie
- Livrets d'apprentissages et ressources pédagogiques numériques (plateforme numérique de formation)
- Analyse des réalisations et expériences

Moyens techniques :

Nos espaces de formation disposent d'outils de formation adaptés comprenant :

- Plateau technique dédié reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels, continuellement ajustés aux évolutions technologiques règlementaires
- Salles polyvalentes, salles informatiques offrant l'accès à internet et à la plateforme numérique des formations
- Ressources documentaires

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par une équipe pédagogique, composée de formateurs, d'assistantes de formations encadrés par l'équipe de direction du centre (Directeur et Managers)

Un formateur référent assure l'accompagnement, le suivi du parcours du stagiaire et est le lien privilégié avec le tuteur de l'entreprise.

Moyens de suivre l'exécution :

Suivi de présence ou d'assiduité :

- Attestation de présence, établie sur la base de feuilles d'émargement signées par demi-journée, par le stagiaire et le formateur, à l'exception des périodes en entreprise émargées par le stagiaire et un salarié de l'entreprise

- Certificat d'assiduité pour le FOAD, établi sur la base d'un programme de travail mensuel à réaliser et d'indicateurs de réalisation de ce programme

Bilan intermédiaire et/ou de fin d'action

Suivi de progression pédagogique

Suivi de l'acquisition des compétences

Tarif et prise en charge :

Prise en charge entreprise (gratuit pour le stagiaire)

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

Evaluation en cours de formation

Evaluation en entreprise

La délivrance de la certification est conditionnée par le passage d'un examen.

La délibération du jury se réalise sur la base :

- Du Dossier Professionnel et du résultat des ECF (Evaluations en Cours de Formation)
- Des résultats aux épreuves de la session d'examen
- De l'entretien final

Moyens d'apprécier les résultats de la formation :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue nous renforçons nos dispositifs de mesure par :

- Les bilans internes de fin de formation
- Les audits de conformité dans les centres
- Les enquêtes de satisfaction auprès des bénéficiaires et des entreprises
- La surveillance des taux de placement
- La surveillance des taux de réussite à l'examen

Taux de réussite à l'examen : 81,4%⁽¹⁾

Taux d'insertion à 6 mois : 71,1%⁽²⁾

Taux de satisfaction : 84,4%⁽³⁾

Taux nationaux Taux régionaux

⁽¹⁾Candidats présentés au titre professionnel - Année 2017

⁽²⁾Enquête devenir à 6 mois - Sortants de formation d'avril 2016 à mars 2017

⁽³⁾Enquête satisfaction stagiaires - Année 2017

Description du métier visé :

- Le/la vendeur/se conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour 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 doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.
- 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.
- Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il/elle contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Interlocuteur/trice privilégié/e, il/elle personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.
- Il/elle connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il/elle maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne.
- 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.

Autres appellations emploi

- vendeur conseil en magasin,
- vendeur expert,
- vendeur technique,
- conseiller de vente,
- vendeur.

Contacts : marseille@afpa.fr / Gaetan MAAS : 06 98 94 97 05

<https://www.afpa.fr/>

3936 Service 0,06 € / min + prix appel

Réclamations : mediationpaca@afpa.fr