

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN (H/F)

Diplôme EMPLOYÉ(E) DE VENTE POLYVALENT(E) EN MAGASIN

homologué par l'Etat - NIVEAU 4 – Titre professionnel RNCP 18121 – Equivalent Bac Pro

ACTIVITÉS VISÉES

« **Le vendeur conseil en magasin (H/F)** » assure au quotidien les différentes fonctions suivantes:

- Réassortiment des rayons,
- Passation de commandes,
- Étiquetage et balisage rayon,
- Facing,
- Construction d'une tête de gondole,
- Techniques de merchandising,
- Nettoyage et entretien des rayonnages, Animation commerciale, mais également mise en place d'animations en relation avec des fournisseurs,
- Vente et conseils auprès de la clientèle,
- Encaissement des produits en caisse.

« **Le vendeur conseil en magasin (H/F)** » est un homme ou une femme « ressource » qui trouve sa place dans bon nombre de surfaces de vente. Il est au contact direct avec la clientèle et il assure un lien privilégié avec les clients du magasin. Dans la place stratégique qu'il occupe, il est un maillon indispensable dans la fidélisation de la clientèle d'un magasin. Par sa présence régulière sur la surface de vente, il rassure et fidélise la clientèle et développe l'activité du magasin.

Ce poste peut évoluer à moyen terme vers une fonction d'adjoint de rayon et à terme responsable de magasin, de rayon ou de secteur, suivant la taille du magasin dans lequel il évolue.

Dans son quotidien, « **Le vendeur conseil en magasin** » peut aussi être amené à encadrer un apprenti en lui expliquant les gestes techniques à réaliser sur la surface de vente. Il peut le conseiller dans son approche avec la clientèle.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Aménager des rayons et des linéaires

Aménager des magasins et des rayons

- Mise en œuvre de politiques commerciales
- Aménagements des rayons et des espaces de vente

Gestion de produits de rayons

- Contrôle de disponibilités des produits sur les points de vente
- Vérification de l'état des produits et des marchandises
- Contrôle d'affichages d'informations réglementaires et de prix

Gérer des stocks de marchandises

Contrôler des évolutions de stocks

- Vérification du stock de marchandises disponibles
- Anticipation et programmation des ventes des stocks
- Identification de problèmes d'écoulement de marchandises
- Planification et préparation des commandes de produits et de marchandises

Rangement et entreposage de marchandises

- Rangements des stocks dans les réserves
- Réalisation d'inventaires des rayons et des magasins

Accueillir, conseiller et orienter des clients

Accueillir et orienter les clients

- Accueil de clients
- Orientation de clients dans des points de vente
- Recherches de disponibilités de produits et de marchandises

Conseiller des clients et des consommateurs

- Analyse de demandes et de besoins des clients :
- Sélection de produits adaptés et conseil sur des choix de produits

Développer les activités et les résultats d'un magasin et/ou d'un rayon

Analyser des résultats économiques et commerciaux de rayons

- Analyse de tableaux de bords
- Contrôle du chiffre d'affaires et des marges réalisés
- Contrôle de rentabilité des produits

Rechercher des axes d'améliorations de résultats commerciaux

- Études de résultats et de tendances liées aux activités des rayons :
- Proposition d'opérations promotionnelles
- Propositions de référencements de produits
- Mise en place d'animations et d'opérations promotionnelles

Apprentissage 18 mois Commerce, Magasin spécialisé, Grande distribution, Drive

VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN (H/F)

Diplôme EMPLOYÉ(E) DE VENTE POLYVALENT(E) EN MAGASIN

homologué par l'Etat - NIVEAU 4 - Titre professionnel RNCP 18121 - Equivalent Bac Pro

ADMISSION

Conditions d'accès :

- Être motivé(e)
- Parler, lire et écrire français

Inscription :

- Entretien individuel
- Etude du dossier
- Vérification des motivations

Accompagnement :

- Définition du projet professionnel
- Entretien et atelier de recherche d'entreprise
- Accompagnement individuel et sur-mesure

OUTILS PEDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- E-learning : intégralité des modules de formation
- Equipement informatique, paperboard, vidéoprojecteur

MODALITES DE LA FORMATION

- ✓ **Contrat d'apprentissage – alternance**
1 jour de cours et 4 jours en entreprise
- ✓ **Durée de la formation**
La formation est dispensée sur 18 mois
(608 H en centre et environ 952 h en entreprise)
- ✓ **Frais de formation**
12 833€ (ce tarif inclut les frais de dossier, la formations à distance, outils pédagogique et inscription au diplôme) entièrement pris en charge en cas d'alternance.

ET APRES ?

Une fois le titre « **L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin** » obtenu,

Poursuite des Etudes par un BAC + 2, par exemple
« Managers de rayon », titre de niveau 5

Intégration du monde professionnel, par exemple

- vendeur(se), vendeur(se)-conseil, vendeur(se) technique
- assistant de vente, animateur commercial
- préparateur vente à emporter

MODALITES D'EXAMEN

- ✓ **Evaluation par le tuteur et l'équipe pédagogique**
Au moins 10/20 sur les modules suivants :
 - Aménager des rayons et des linéaires
 - Accueillir, conseiller et orienter des clients
- ✓ **Evaluations en ligne par QCM de 100 questions**
Au moins 10/20 sur les modules suivants :
 - Gérer des stocks de marchandises (1 QCM)
 - Développer les activités et les résultats d'un magasin et/ou d'un rayon (1 QCM)
- ✓ **Oral final – jury de 4 professionnels + certificateur**
 - Oral de 20 à 30 minutes
 - Présentation du parcours et de son plan d'actions

2 sites

CFA des Métiers du Commerce
La pépinière de talents

149, rue de la Délivrande
14000 CAEN

101, rue grande
27100 Val-de-Reuil



06.77.51.89.45



gwladys.gouault@cfamc.fr