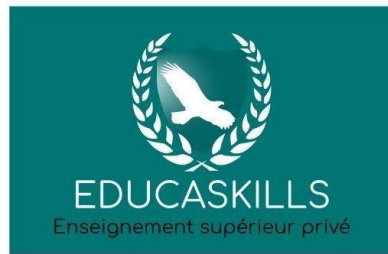




#### Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W34627017



## Titre professionnel Vendeur.se-Conseil en Magasin en alternance

### Programme de formation en FOAD (Formation ouverte et à distance)

#### Présentation du métier

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 client.es, 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.rice privilégié.e, il/elle personnalise la relation et accompagne le/la client. engagé.e 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.

Le/la Vendeur.se-Conseil en Magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face. Il/elle travaille généralement seul.e, mais peut solliciter ses collègues au cours des activités avec les client.es, et collabore avec une équipe pour la maintenance de l'espace de vente.

Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il/elle peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors de manifestations commerciales spécifiques.

La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

#### Public visé

Tout public

#### Pré requis

Niveau scolaire minimum CAP/BEP et être âgé d'au moins 18 ans.

#### Débouchés

- Vendeur.se
- Vendeur (se) expert.e
- Vendeur.se-conseil
- Vendeur.se technique
- Conseiller.ère de vente

#### Passerelle

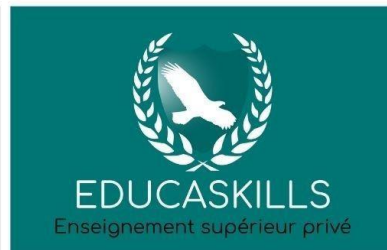
Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non



#### Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W34627017



### Poursuite d'études

- Titre Professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande
- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande

### Durée totale de la formation

1645 heures sur 12 mois, soit :

- 400 heures de formation théorique
- 1245 heures en entreprise

### Dates de session

Voir sur notre site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)

### Délais d'accès à la formation

Votre demande de formation est à envoyer au plus tard 11 jours ouvrables avant le début de la session. Toutefois, dans le cas d'une demande de financement totale ou partielle par Pôle Emploi, votre demande de formation doit être envoyée au plus tard 21 jours avant le début de la session de formation.

### Modalités d'accès à la formation

Contactez-nous par téléphone au 09 75 46 22 81, ou utilisez le formulaire de contact sur notre site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr), ou envoyez par mail à [onfray.lise@formaskills.fr](mailto:onfray.lise@formaskills.fr) une demande de renseignements en indiquant vos nom, prénom et numéro de téléphone.

Sous 36 heures ouvrables, Formaskills vous contactera par téléphone pour un entretien au cours duquel vous pourrez parler de votre projet et poser vos questions au sujet de la formation. A l'issue de cet entretien téléphonique, vous recevrez par mail le programme de la formation, le planning indicatif de la prochaine session ainsi qu'un dossier de candidature à compléter en ligne. Il vous sera également demandé d'envoyer par mail un CV et une copie de vos diplômes et/ou certificats de scolarité pour justifier de votre niveau scolaire.

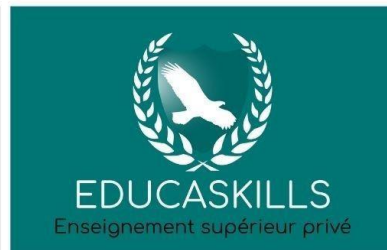
**A réception de ces derniers documents, et sous réserve d'avoir trouvé une entreprise pouvant vous accueillir en alternance, votre entrée en formation sera définitivement validée.**



#### Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W34627017



### Objectifs de la formation

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

### Programme de la formation :

La formation préparant à une certification professionnelle est composée des modules suivants :

- **CCP1 : 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 marchandises.

- **CCP2 : Vendre et conseiller le client en magasin.**

- Mener un entretien de vente de produits et de 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.

- **Compétences transversales de l'emploi :**

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

### Méthodes, techniques et moyens pédagogiques :

- Fiches pédagogiques téléchargeable par l'apprenant.e
- Exercices individuels et collectifs
- Mises en situation réelles et simulées
- Plateforme e-learning
- Techniques actives et coactives
- Atelier collectif d'explicitation de l'expérience
- Examen blanc

L'ensemble des moyens pédagogiques fournis à l'apprenant.e est encadré par l'article « droits d'auteur » du règlement intérieur applicable aux apprenant.e.s.

### Modalité de déroulement

- Formation organisée en e-learning et à distance partout en France métropolitaine
- Modules à distance : Plateforme accessible 24/7
- Regroupements à distance (classes virtuelles) : tous les mardis de 9h30 à 11h30

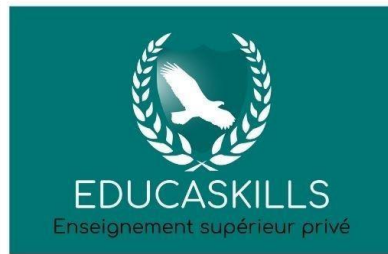
Ces modalités pédagogiques s'expliquent par les attentes du référentiel d'activités du Titre Professionnel Vendeur-Conseil en Magasin. En effet, depuis 2017 le référentiel « REAC » a des attentes fortes en lien avec la mutation de l'environnement économique et technologique du commerce qui devient omnicanal. L'ensemble de la formation se déroule à distance, en ligne. Seule la session de certification se déroule dans les locaux de Formaskills à Sète (34).



#### Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W34627017



### Accessibilité

Pour les personnes en situation de handicap, Lucile O'Rourke est la référente handicap.

Un entretien téléphonique ou par visioconférence peut être mis en place sur demande avant l'entrée en formation, afin de définir précisément les besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant.e, Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant.e dans le respect des objectifs de formation visés.

### Evaluations en cours et en fin de formation

- Des évaluations formatives sont proposées pour chaque module : Quiz, QCM, exercices, études de cas concrets et pratiques, rédaction de synthèse, jeu de questions, tour de table, examen blanc, etc.
- Le résultat des évaluations est regroupé dans un carnet de suivi.
- Passation de l'examen du Titre Professionnel Vendeur-Conseil en Magasin.
- Remise d'attestations d'assiduité, de formation et du Titre Professionnel en cas de validation

### L'examen final de certification

Une fois la formation et le stage réalisé, l'examen final de certification consiste, face à un jury, en une mise en situation professionnelle, suivi d'un entretien technique, un questionnement à partir de productions, et un entretien final.

Le titre peut être obtenu en une seule fois lors de l'examen final ou progressivement par blocs de compétences (CCP) en deux fois.

Les résultats de ces épreuves déterminent l'obtention du Titre de « Vendeur-Conseil en Magasin » du Ministère du travail et de l'emploi (JO du 10/11/2016), code RNCP : 13620.

### Financement de la formation :

Cette formation est prise en charge à 100% par l'entreprise accueillant en alternance.

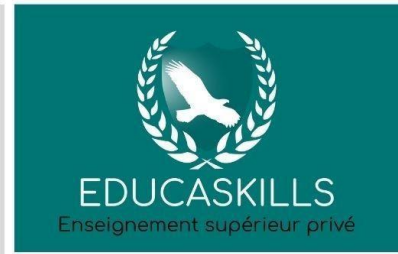
### Votre formatrice



**Lise MBIRKO** est diplômée de l'ESCE (Paris) et du Titre Professionnel Formateur Professionnel d'Adultes. Elle est la **responsable pédagogique et la formatrice** du Titre Professionnel VCM (Vendeur-Conseil en Magasin). Son parcours professionnel de 12 ans en tant que **Manager** dans le commerce et Formatrice interne constitue une double expertise. Elle est également **jury habilitée par la DREETS** pour les titres professionnels Manager d'Unité Marchande (MUM) et Vendeur-Conseil en Magasin (VCM).

### Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique mis à disposition de l'apprenant.e dans le cadre des séquences à distance

Tous les supports sont accessibles sur un espace en ligne dédié et sécurisé sur la plateforme LMS d'e-learning accessible 24h/24, avec lien d'accès individuel. L'accès à l'ensemble des modules est libre pendant toute la durée de la formation et est fermé le dernier jour de la période choisie. Le dépôt ou l'envoi des exercices et évaluations complétées se feront sur cette plateforme sécurisée. Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes



spécifiques de l'apprenant.e dans le respect des objectifs de formation visés.

L'apprenant.e doit avoir la **configuration minimale suivante** sur son appareil de connexion pour pouvoir suivre correctement la formation :

- Connexion internet (haut débit conseillé)
- Haut-parleurs et microphone (micro-casque conseillé)
- Caméra pour appels vidéo
- Processeur : minimum 1 GHz
- RAM : minimum 512 Mo
- Logiciel Zoom
- Logiciels permettant la lecture des formats .doc, .xls, .png et .pdf
- Imprimante noire et blanc avec scanner (conseillée)

La plateforme d'e-learning est accessible par tablette et smartphone, cependant l'utilisation d'un ordinateur portable ou fixe est nécessaire pour le confort d'apprentissage et la réalisation des exercices.

#### **Moyens d'accompagnement ou d'assistance pédagogique et technique**

Pour toute question pédagogique ou technique, l'apprenant.e peut à tout moment envoyer un mail à la formatrice sur la messagerie directe (via la plateforme ou à [mblformation34@gmail.com](mailto:mblformation34@gmail.com)) ou déposer un message instantané sur le forum présent sur chaque module de formation. Pour toute question technique, l'apprenant.e peut envoyer à tout moment un mail au service technique ([mblformation34@gmail.com](mailto:mblformation34@gmail.com)) qui fera le nécessaire pour solutionner la situation, ni nécessaire avec les experts techniques de la plateforme LMS. Dans les deux cas, Lise MBIRKO répond aux demandes dans les 72 heures par messagerie instantanée ou mail, individuel ou collectif.