

Titre professionnel Vendeur(se)-conseil en magasin



Objectifs

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



Contenu de la formation

- Veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Tenue et à animation de l'espace de vente
- Gestion des flux marchandises
- Conduite d'un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolidation de l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prise en compte des objectifs fixés dans l'organisation sa journée de vente

Type d'action
Formation continue

Lieu de formation
Lycée polyvalent Arbez
Carme - Lycée des métiers de
la plasturgie et des outillages
1 rue PIERRE ET MARIE CURIE
01100
BELLIGNAT

Date de session
Du 16/10/2023 au 29/03/2024

Chiffres clés 2024

71 % 92 % 100 %

de réussite de satisfaction d'insertion à 6 mois



Les points forts de la formation

Formateurs spécialisés du GRETA et professionnels de la vente. Les enseignants font appel aux méthodes de pédagogie active et interactive, individualisée et privilégient les travaux d'expression et les travaux pratiques.



Organisation

Rythme de la formation : journée , semaine , temps partiel

Durée indicative : 1211 HEURES

Durée totale en heures : 1211 heures

Nombre d'heures en centre : 602 heures

Nombre d'heures en entreprise : 609 heures

Effectif mini/maxi : 7 - 10

Modalités d'enseignement : formation mixte

Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes

Type de la Formation : N/C



Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques : Le parcours de formation est adapté aux besoins et au rythme d'apprentissage de chaque stagiaire, accès à notre plateforme E-GRETA MOODLE

Matériel et moyens utilisés : E-Learning ,Support vidéo

Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : Passage d'un examen en fin de formation délivrant le Titre Professionnel du Ministère chargé de l'emploi.



Métiers visés

d1214 : vente en habillement et accessoires de la personne

d1212 : vente en décoration et équipement du foyer

d1209 : vente de végétaux

d1211 : vente en articles de sport et loisirs

d1210 : vente en animalerie



Poursuite d'études

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)



Accès

Publics visés : tout public

Niveau d'entrée : sans niveau d'accès

Prérequis : Diplôme de niveau 4 Avoir un niveau 5 ou une expérience réussie en vente

Modalités d'accès : admission après entretien , admission sur dossier

Délais d'accès : Recrutement par entretien individuel et positionnement.

Eligible au CPF : oui

Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



Financement

Prix horaire indicatif : 15 €/h TTC

Tarif global indicatif : EUROS € TTC

Financements possibles : Plusieurs financements possibles, nous consulter.

Modalités de financement : contrat d'apprentissage , contrat de professionnalisation , , pro-A

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



Financeurs



Nos labels



Niveau de sortie niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)	Spécialités de formation NSF 312m : Commerce, vente	Code RNCP/RS RNCP37098	Nom du certificateur Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion	Date certification 25/11/2022	Accessible par la VAE Oui	Mise à jour 07/02/2025
					Formation certifiante Oui	



Contact Formation

GRETA CFA l'Ain
1 rue de Crouy
01011 Bourg-en-Bresse
04 74 32 15 90
greta.ain@ac-lyon.fr



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lain>