

TP Vendeur Conseil en Magasin – spécialisation jardinerie

Titre professionnel de niveau 4



Lieu de formation	Elan Formation 1 rue Graham Bell – 57070 METZ
Dates de formation	Du 24 octobre 2022 au 26 mai 2023 30 à 35 heures / semaine - Du lundi au vendredi De 8H30 à 12H00 et de 13H30 à 17H00
Durée	1009 heures maximum dont 621 heures en centre (maximum) et 140 heures en entreprise. La durée en centre va varier en fonction des résultats aux tests d'entrée.
Prérequis et population concernée	Demandeur d'emploi ayant validé son projet professionnel par un conseiller. Motivation à suivre la formation dans sa totalité. Bonne maîtrise de la langue Française à l'oral, goût du challenge. Ne pas avoir de contre-indication contre la station debout prolongée et/ou le port de charges.
Nombre de places	10 places
Objectifs pédagogiques et sorties visées	Être en capacité de : - Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. - Personnaliser la relation et accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Sorties visées : Cette action de formation permet d'augmenter le niveau de compétences en validant le Titre Professionnel susmentionné et/ou de trouver un emploi dans le domaine visé
Moyens pédagogiques et supports	Programme de formation totalement individualisé en fonction du niveau de départ du candidat : <ul style="list-style-type: none">▪ ACCUEIL ET CONTRACTUALISATION DE LA FORMATION▪ APPUI A LA RECHERCHE D'EMPLOI▪ REMISE A NIVEAU selon les résultats aux tests d'entrée▪ SOUTIEN PERSONNALISE/COACHING selon les résultats aux tests d'entrée et les besoins du candidat en cours de formation▪ Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente▪ Vendre et conseiller le client en magasin▪ Réalisation et présentation du dossier professionnel (DP)▪ Spécialisation jardinerie Formation active et participative, comprenant des exercices pratiques et des études de cas. Les supports de cours et exercices sont donnés, expliqués et corrigés par un formateur salarié d'Elan de manière individualisée. Jeux de rôle exercés au sein de notre magasin virtuel.
Info & Inscriptions	Renseignements : Pôle Emploi, Mission locale, CAP EMPLOI ou téléphoner à ELAN Coordinateurs pédagogiques : Mme Barbara DUSSAUCY
Adresse de l'Information Collective	Informations collectives : à définir ELAN – 1 rue Graham Bell – 57070 METZ Passage de tests de positionnement avant entrée en formation (<u>prévoir la journée</u>) et entretien de motivation. <u>Se présenter avec un CV obligatoirement.</u>
Partenaires	

TP Vendeur Conseil en Magasin

– spécialisation jardinerie

Titre professionnel de niveau 4



TITRE PROFESSIONNEL DU MINISTÈRE DU TRAVAIL

Vendeur-conseil en magasin

Le titre professionnel de Vendeur-conseil en magasin¹ niveau 4 (code NSF : 312t) se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un certificat de compétences professionnelles (CCP).

Le vendeur-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.

Le vendeur-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 clients, 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.

■ CCP - 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

■ CCP - 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