

## CRIP

### VENTE : VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN (V.C.M.)



#### Niveau :

Niveau 4 (Anciennement niveau IV)

#### Code Rome :

D1211 : Vente en articles de sport et loisirs

D1212 : Vente en décoration et  
équipement du foyer

D1214 : Vente en habillement et  
accessoires de la personne

D1209 : Vente de végétaux

D1210 : Vente en animalerie

#### Durée :

1849 heures (15 mois) incluant une  
formation préparatoire de 420 heures  
(3 mois).

Possibilité d'une mise à niveau de  
520 heures (4,5 mois) en amont de  
la préparatoire.

#### Validation :

Titre Professionnel de niveau 4 homologué  
inscrit au Répertoire National des Certifications  
Professionnelles (RNCP).

#### OBJECTIFS

- Maîtriser les caractéristiques et les évolutions des produits et des services proposés
- Animation de l'espace de vente et tenue des linéaires
- Gestion des marchandises
- Mener un entretien de vente
- Fidéliser sa clientèle
- Réaliser des objectifs de vente

## LA PROFESSION

### ▪ LES ACTIVITES

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 du client 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 pour 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.

Informations données à titre non contractuel

#### CENTRE DE REEDUCATION ET D'INSERTION PROFESSIONNELLE

435 avenue Georges Frêche – CS 10010 – 34173 CASTELNAU LE LEZ CEDEX

Tel : 04.67.33.18.00 - Fax : 04.67.33.18.30 – Email : [contact.crip@ugecam.assurance-maladie.fr](mailto:contact.crip@ugecam.assurance-maladie.fr)

Site Web : [www.crip-34.fr](http://www.crip-34.fr)

## LES DEBOUCHES

Le/la vendeur(se) conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits et des services 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 spécifique 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.

## LES APTITUDES REQUISES

### Aptitudes physiques

- Aptitude au port de charges et à la station debout ( Les exigences en termes de port de charges ou de charges posturales sont variables d'un poste et/ou d'un secteur d'activité à un autre)
- Adaptation à un environnement généralement bruyant
- Bonne résistance au rythme soutenu et aux pics d'activité

### Autres exigences

- Esprit de service, goût pour le commerce
- Expression courante du français, maîtrise des calculs de base
- Polyvalence
- Autonomie
- Esprit d'initiative
- Goût pour le travail en équipe
- Capacités relationnelles
- Capacité d'analyse
- Disponibilité (horaires décalés, samedis)

## LA FORMATION

### CONTENU

#### En formation préparatoire :

Découvrir l'environnement professionnel.

S'entraîner à la pratique du Français écrit et parlé.

S'initier aux techniques de communication et de vente. Réactualiser ses bases de mathématiques.

S'initier aux logiciels informatiques (pack office) et internet. Rationnaliser ses méthodes de travail. Valider son projet et définir son futur secteur d'activité.

#### En formation professionnelle :

Techniques de vente adaptées aux différentes spécialités.

Marketing / Merchandising et gestion des stocks.

Mise en scène de produits

Calculs commerciaux.

Prix et démarque.

Hygiène et sécurité (locaux / personnel).

Développement durable.

Informatique appliquée (bureautique, internet)

Caisse

## OBJECTIF

A l'issue de sa formation le stagiaire maîtrisera les compétences professionnelles réparties dans les deux activités suivantes :

**Activité 1 : 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.

**Activité 2 : 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.

## METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Les mises en situations professionnelles dans un magasin pédagogique constituent le levier clé dans la formation : notre pédagogie privilégie l'apprentissage par l'action basée sur des activités, adaptées aux besoins des stagiaires et des entreprises.

Elles rendent les apprentissages plus motivants, valorisent les personnes et leur permettent de se projeter dans la future réalité de l'entreprise.

## ACCOMPAGNEMENT DU PROJET PROFESSIONNEL

Le stagiaire est accompagné dans son projet professionnel, tout au long de sa formation, par une équipe interdisciplinaire. Il effectue plusieurs périodes d'application en entreprise avec suivi du formateur sur le lieu de stage. Il participe à des ateliers de Technique de Recherche d'Emploi.

✉ Contact :

[monia.vattier@ugecam.assurance-maladie.fr](mailto:monia.vattier@ugecam.assurance-maladie.fr) | [thierry.lopez@ugecam.assurance-maladie.fr](mailto:thierry.lopez@ugecam.assurance-maladie.fr)

**CENTRE DE REEDUCATION ET D'INSERTION PROFESSIONNELLE**

435 avenue Georges Frêche – CS 10010 – 34173 CASTELNAU LE LEZ CEDEX

Tel : 04.67.33.18.00 - Fax : 04.67.33.18.30 – Email : [contact.crip@ugecam.assurance-maladie.fr](mailto:contact.crip@ugecam.assurance-maladie.fr)

Site Web : [www.crip-34.fr](http://www.crip-34.fr)