



# Vendeur – Conseil en Magasin

Formation certifiante

FORMATION ÉLIGIBLE À



**Durée :**  
1166 heures réparties sur 9 mois dont  
14 semaines de stages en entreprise(s).  
(Durée indicative)



**Tarif :**  
voir tarif et date de session sur  
[Mon Compte Formation](#)



**Nombre de places :**  
15



**Certification visée :**  
Titre Professionnel de niveau 4 délivré par  
le Ministère du Travail



**Prérequis :**  
savoir lire, écrire, compter et  
connaissance du pack office.



**Parcours individualisable**

## LE MÉTIER

Professionnel qualifié, le vendeur sait écouter le client, l'informer et le conseiller en fonction de son profil et de ses besoins.

Dans un petit commerce, le vendeur prend en charge diverses activités : préparation du magasin avant l'ouverture, tri des marchandises, étiquetage, disposition des articles sur les étagères, réassortiment des rayons. Il est plus polyvalent que dans une grande surface ou un magasin spécialisé, où il ne vend qu'un type de produits (électroménager, ordinateurs, bijoux, articles de sport, voitures...).

### Les objectifs de la formation :

Être capable de développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente, de vendre et conseiller le client en magasin.



### Accès à la formation :

Nous mettons tout en oeuvre pour vous répondre dans les 72 heures.

Un entretien de positionnement nous permettra de vous proposer un parcours répondant à vos besoins et à vos contraintes.

Les pré-requis seront validés en effectuant des tests à distance, ou par diplôme(s) équivalent(s).

Une date d'entrée, vous sera proposée en fonction de la planification des sessions (voir les dates sur notre site internet) et en fonction des places disponibles.

## CONTACTS

 05 53 62 24 70 - 05 53 62 23 24

 [contact.pfo@epd-clairvivre.org](mailto:contact.pfo@epd-clairvivre.org)

 CF2C Clairvivre 24160 - SALAGNAC

 Notre formateur : Nicolas CORDEIRO

# PROGRAMME

**Période d'intégration et présentation des objectifs de formation.**

**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.

**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.

**Module complémentaire :**

- préparation au CACES n°1, 3 et 5 (Certificat d'Aptitude à la Conduite en Sécurité R489) et évaluation par un organisme agréé.

**Préparation et épreuves du Titre Professionnel**

**Organisation et passage du titre dans l'établissement**

## MODALITÉS DE SUIVI, D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signée par le formateur.

- ✓ Evaluation en Cours de Formation (ECF 1 et 2).
- ✓ Présentation au Titre Professionnel ou à un des deux CCP sur le plateau technique de certification devant un jury habilité par la DREETS.

**Modalités de la formation :**

Cette formation est réalisée en présentiel et comprend des périodes de stages en entreprises.

**Méthodes pédagogiques mobilisées :**

- alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques,
- méthode active,
- méthode démonstrative,
- période stages en entreprises.

**Les passerelles possibles :**

Poursuite possible vers le Manager d'univers marchand (MUM) - (Niveau 5)



Notre référente handicap : Catherine CLERGÉAUX



catherine.clergereaux@clairvivre.fr

