

# Titre Professionnel Vendeur conseil en magasin



## Prochaine(s) session(s)

07/03/2022 au 05/08/2022 (Montreuil)  
30/05/2022 au 27/10/2022 (Ivry-sur-Seine)



## Lieu de formation

26 rue du Marais 93100 Montreuil  
23 rue Raspail 94200 Ivry-sur-Seine



## Inscription

CV et lettre de motivation  
[recrutement@ressourcesformation.fr](mailto:recrutement@ressourcesformation.fr)



## Référent handicap

[contact@ressourcesformation.fr](mailto:contact@ressourcesformation.fr)



## PRÉ REQUIS – OBJECTIFS – MODALITÉS

### Pré requis

Niveau 3 minimum (CAP/BEP) dans le secteur de la vente et du commerce  
Notions d'anglais à l'oral et à l'écrit  
Bonne aptitude physique (station debout prolongée)

### Objectifs

Acquérir les compétences et qualités pour exercer le métier de vendeur en magasin

### Modalités

Rythme : blended-learning (mixte)  
Nombre d'heures : 740h au total (460h en centre et 280h en entreprise)  
Horaires : du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00  
Effectif : 15 personnes par session



## PROGRAMME

### Enseignements professionnels

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

### Enseignements généraux

Français, anglais professionnel  
Calculs commerciaux

### Enseignements transverses

Bureautique  
Remédiation  
Gestion du stress et des relations conflictuelles  
Développement durable  
Sauveteur secouriste au travail (SST)  
Préparation à l'emploi



## MÉTHODES D'ÉVALUATION ET PÉDAGOGIQUES

### Méthodes d'évaluation

Avant la formation : tests et entretien individuel

Pendant la formation : tests, exercices et mises en situation

Après la formation : évaluation devant un jury professionnel (possibilité de valider un ou des blocs de compétences) et évaluation de la satisfaction client

### Méthodes pédagogiques

Mises en situation, exercices pratiques, supports pédagogiques



## VALIDATION – DÉBOUCHÉS NOS CHIFFRES

### Validation

Titre professionnel vendeur conseil en magasin (RNCP)  
Niveau de sortie : niveau 4 (Bac technique)

### Poursuite d'études

BTS Management des Unités Commerciales (MUC)  
BTS Négociation Relation Client (NRC)

### Débouchés

Vendeur, vendeur conseil

### Nos chiffres

60 stagiaires formés par an – 95% de satisfaction  
83% de réussite – 90% de retour à l'emploi



## FORMATEUR

Professionnel du secteur et formateur confirmé qui met en oeuvre une pédagogie adaptée visant la professionnalisation et la qualification dans le secteur de la vente



## TARIF

**Demandeurs d'emploi** : formation conventionnée, gratuite et rémunérée financée par le Conseil Régional d'Ile-de-France

**Salarié et autre public** : devis et plan de formation établis sur demande