

# VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN



CAPITAL FORMATION TREMPLIN

Public Salarié / Demandeur Emploi

Titre Professionnel – Niveau 4

## OBJECTIFS

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin
- Permettre aux participants d'acquérir un titre professionnel de niveau 4 – validé par la DIRECCTE
- Permettre aux participants d'accéder à un emploi dans le commerce

## CONTENU

- 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
- 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.
- Acquisition de « savoir être » et « savoir faire » professionnels
- Techniques de recherche d'emploi

## PRE-REQUIS

- Projet validé dans le domaine de la vente
- Niveau BEP

## ORGANISATION

- Durée : 776 heures dont 140 h en entreprise
- Méthodes pédagogiques : active et innovante
- Evaluation : En cours de formation et Certification
- Modalités d'accès (sous réserve de places disponibles) :
  - ✓ Tests d'évaluation des prérequis
  - ✓ Tests d'évaluation des aptitudes aux métiers visés
  - ✓ Entretien individuel de motivation

Possibilité accès personnes handicapées : nous contacter

## QUALITÉS REQUISES

- Sens du service et du relationnel
- Adaptabilité et travail en équipe
- Rigueur et organisation
- Bonne présentation



## NOS ENGAGEMENTS

Garantir et améliorer la qualité attendue des formations (méthodologie, matériel, conditions pratiques)

Assurer le suivi des apprenants tout au long de l'action de formation

Apporter des réponses en adéquation avec les besoins réels et spécifiques des différents acteurs économiques



## LES + de l'IRFA EST

- **Un accompagnement personnalisé:** Ateliers, méthodologie de recherche d'emploi, préparation aux entretiens...
- **L'IRFA est expert de la formation depuis plus de 45 ans**
- **Votre CV sera proposé à nos partenaires**
- **Vous serez guidé et suivi avant, pendant et après la formation**
- **Une pédagogie active et concrète**

**ET AUSSI : possibilité de validation par blocs / équivalences / passerelles / suites de parcours / débouchés**

**Nous contacter**



*93% taux de réussite*

**COUT : financée par Pôle Emploi**

## VOS CONTACTS

### Aline GAUDRY

Responsable Pôle Tremplin  
Action Vente / Commerce  
Grand Est  
aline.gaudry@irfa-est.fr  
06 65 67 02 35

### Virginie PANARD

Coordinatrice Pédagogique  
Action Vente / Commerce  
Lorraine  
virginie.panard@irfa-est.fr  
06 62 37 63 85  
03 67 61 04 92

### Mathieu THIEL

Formateur  
Vente / Commerce  
mathieu.thiel@irfa-est.fr  
03 67 61 04 94

### Alban GIORDAN

Formateur  
Vente / Commerce  
alban.giordan@irfa-est.fr  
03 67 61 04 94

### IRFA EST FORMATION

Siège Mulhouse  
siege@irfa-est.fr

