



 12 mois

Taux de réussite 100%

## TP Vendeur Conseil en Magasin

### OBJECTIFS

Assurer la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec le client. Assurer ses connaissances sur les produits vendus.

Consolider l'acte de vente. Fidéliser le client.

### PUBLIC

Toute personne désirant se professionnaliser dans ce domaine

### PRÉ REQUIS

Maîtriser la communication et les mathématiques. Être résistant à la station debout permanente, au rythme de travail soutenu pour faire face à l'affluence. Accepter de travailler seule ou en équipe. Accepter les horaires décalés et jours fériés. Avoir une présentation correspondant aux attentes du secteur, savoir prendre des initiatives.

### NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum : 4 personnes

Maximum : 12 personnes

### ENCADREMENT

Formateur / Formatrice spécialisé (e) dans le domaine

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance théorie et pratique professionnelles sur le terrain et en salle. Feuille émargement, attestation présence.

### PROGRAMME

#### 1. Accueil des stagiaires

Présentation de la formation et organisation pratique – S'approprier le référentiel d'activités et de compétences – Comprendre les exigences, critères, modalité et déroulement de la formation.

#### 2. Développer la connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Connaitre l'organigramme hiérarchique et fonctionnel de l'entreprise ;  
Connaitre l'offre produits et services de l'enseigne et de la concurrence ;  
Connaitre le marché des produits de son secteur d'activité ;  
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 de marchandises.

#### 3. Vendre et conseiller le client

Accueillir le client ;  
Mener un entretien de vente de produits et/ou de prestations de services ;  
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client ;  
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

#### 4. Préparation au Titre Professionnel

Accompagnement à la rédaction du Dossier Professionnel qui servira de base au jury lors de l'examen final

#### Compétences transversales de l'emploi :

Communiquer aisément et pratiquer l'écoute active.  
Mettre en œuvre les mesures de prévention, respecter et faire respecter les règles de sûreté, santé et sécurité au travail.  
Transmettre les consignes oralement et par écrit.  
Utiliser les outils numériques et les applicatifs de gestion de l'unité marchande.  
Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité.

Lien inserjeunes :  
<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



### ÉVALUATION

Présentation du Dossier Professionnel.  
Entretien final avec le jury.  
Validation Titre Professionnel devant jury

### INFORMATIONS

**Durée :** 12 mois – 1 Journée par semaine de formation

**Date :** Nous consulter

**Lieu :** Au sein de vos locaux.

**Débouchés :**

Vendeur (se)

Vendeur (se) conseil

Conseiller (ère) de vente

**Suites de parcours possibles :**

TP Manager Unité Marchande

TP Responsable Petites et moyennes structures

### SI VALIDATION PARTIELLE

5 ans pour valider l'ensemble des blocs de compétence

### TARIFS

7 800 €, prise en charge OPCO

### MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE

Matériel informatique :

PC, vidéoprojecteur, imprimante,

Bibliographie adaptée

Autre matériel :

Magasin d'application sur votre site

### INSCRIPTIONS

Formation en alternance : entrée / sortie permanente.  
Convention tri partite à renvoyer par courrier ou mail.

**Courrier :**

OF CFA AZ Form'action 2 Rue Michel Girardot –  
52 000 CHAUMONT

**Mails :**

contact@azformation.com ou

enzo.richard@azformation.com

**Clôture des inscriptions :** dossier de candidature à retourner au plus tard 1 semaine avant le début du contrat

### DOCUMENTS DÉLIVRÉS

TP de niveau 4, enregistré au RNCP N°13 620 délivré, au nom de l'État, par la DREETS.  
Certificat de réalisation de formation.

### ACCESSIBILITE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

L'organisme AZ Form'action doit être informé en amont de l'action de formation de la présence d'un stagiaire en situation de handicap afin d'adapter la formation en termes de moyens d'accueil, de rythme, de moyens de compensation, ...



**07.49.86.65.11 / 06.95.95.38.14**

Mise à jour : 28/04/2022

Téléphone : 07.49.86.65.11

SARL AZ FORM'ACTION au capital de 1 000€  
2 Rue Michel Girardot  
52 000 CHAUMONT

SIREN n° 879 499 176

Mail : contact@azformation.com

Site : www.azformation.fr

Déclaration d'Activité enregistrée sous le numéro 44520040052 auprès du préfet de la Région Grand-Est