



Personne de moins de 29 ans révolus



Être capable de :



- 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
- Obtenir le Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin de niveau IV (BAC)



280 h



Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion Internet
Réfèrent pédagogique



Maîtriser les savoirs de base



? €

Contenu de la formation

L'organisation d'un magasin
L'assortiment
L'implantation des produits
Notions de merchandising
La signalétique et les facteurs d'ambiance
La communication
L'accueil client
La réclamation client
Les étapes de la vente
L'inventaire et la démarque
La gestion du stock et des commandes
Le circuit des marchandises

Les modalités pédagogiques

Formation sur la plateforme IFCDIS
Entraînements et mises en pratique à rendre
Classe virtuelle au moins une fois par semaine
Rendez-vous avec référent pédagogique

Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la plateforme de formation
Résultats des quizz
Travaux rendus par l'apprenti
Attestations d'assiduité

Evaluation des acquis

Evaluations en cours de formation
Passage titre professionnel Vendeur conseil en Magasin