

# VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN - VCM

## TITRE HOMOLOGUE MINISTERE DE L'EMPLOI - NIVEAU IV (BAC)



**VENDEUR**  
VENDEUR EXPERT - VENDEUR CONSEIL - VENDEUR TECHNIQUE  
**CONSEILLER**  
CONSEILLER DE VENTE

### CERTIFICATION ET OBJECTIFS DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU IV (BAC)  
ET/OU CERTIFICAT DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES (CCP)

#### CCP1 : VENDRE EN MAGASIN DES PRODUITS ET DES PRESTATIONS DE SERVICES

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client.
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise.

#### CCP2 : CONTRIBUER À L'ANIMATION ET AUX RÉSULTATS D'UN LINÉAIRE OU D'UN POINT DE VENTE

- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation.
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés.
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente.

#### COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)
- Manipuler des chiffres et utiliser des ordres de grandeur
- Intégrer les principes de développement durable dans son travail

### STATUT

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION  
PERIODE DE PROFESSIONNALISATION  
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE (VAE)  
CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION (CIF)  
PLAN DE FORMATION

### LE MÉTIER

Le vendeur conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces.

Le vendeur conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Il adopte un comportement approprié au contexte commercial dans lequel il évolue en terme d'accueil, de conseil et de fidélisation de la clientèle. Il met en oeuvre son sens de l'organisation et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

CONTACT@G5.FR

04 76 00 70 95

