



# TITRE PROFESSIONNEL DE VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN Niveau 4

Public concerné et Pré requis :

**Public :** Demandeurs d'emploi inscrits au Pôle  
Emploi et autres institutions  
d'accompagnement

Pré-requis :

Avoir une maîtrise des calculs de base et les  
fondamentaux en français

Nombre de personnes concernées

Un maximum de 16 candidats par promotion

Méthodes et Moyens Pédagogiques

La pédagogie sera active et participative

Une pédagogie différenciée sera mise en œuvre  
à l'issue des tests de positionnement réalisés en  
amont de la formation, afin d'atteindre les  
objectifs pédagogiques que nous nous sommes  
fixés.

Mise en situation concrète. Du travail personnel  
et régulier.

La formation est en présentielle mais peut être  
sous certaines conditions en distanciel

Moyens Techniques :

Salle de formation / Vidéo projecteur

Paper Board ou tableau

Si distanciel : salle virtuelle

Moyens Humains :

Des formateurs expérimentés dans le domaine,  
ayant les compétences liées au métier

Modalité d'évaluation

Des évaluations en cours de formation

transcrits dans le dossier d'évaluation

Et une évaluation finale avec une mise en  
situation et un entretien final.

Validation de la formation

Obtention d'un titre professionnel de niveau 4

Coût de la formation

Le Tarif de référence de l'opco si prise en  
Charge 9,15€

## OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en  
magasin

Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image

Traiter les réclamations

Assurer la mise en rayon et le réassort des produits

Valoriser les produits

Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs

## PROGRAMME

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en  
magasin)

Les étapes de la vente : de la préparation au suivi client.

Analyser l'entretien de vente et améliorer les performances  
commerciales

Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image

Connaître l'environnement et la culture de l'entreprise

Appliquer les politiques commerciales et sociales de l'entreprise.

Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de  
l'entreprise du vendeur)

Identifier la réclamation, Proposer une solution, Savoir passer le relais

Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans  
l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation

Assurer la manutention des produits

Faire une implantation conforme et présenter de façon attractive

Baliser un linéaire en utilisant la charte graphique de l'enseigne

Vérifier la présence des produits en rayon lors des promotions

Gérer les stocks et le réapprovisionnement des assortiments

Participer aux inventaires

Effectuer des gestes citoyens responsables

Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés (40  
heures)

Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

### **Connaissances associées :**

**Calculs commerciaux :** calcul de base ; calcul du prix de vente, calcul  
des remises, calculs d'évaluation des stocks, comprendre les indicateurs  
commerciaux

**Bureautique :** Excel : tableau simple, graphique, Word : mise en forme,  
organigramme, Power Point : présenter son entreprise

**Droit :** base de la législation commerciale en lien avec l'activité,  
procédures/règlementations liées à l'activité du vendeur, règles et