



Eligible

**MON
COMPTE
FORMATION**

Vendeur(se) Conseil en Magasin

Le métier - les missions

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente.

Il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) 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.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Appelé aussi :

Vendeur (se), vendeur (se) expert (e), vendeur (se) technique, vendeur(se) spécialisé(e), conseiller (ère) de vente.

Objectifs de la formation

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

Formation Qualifiante

Formation Modulaire.

Durée :

7 mois environ (1021 heures)

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

Validation visée :

Titre professionnel de niveau 4 (BAC) de **Vendeur(se) Conseil en Magasin**

Prochaine(s) session(s) :

Mai 2021 – AECD St Laurent du Maroni – Guyane.