

## POUR VOUS INSCRIRE :

**Session :** Deux sessions par an  
Nous contacter pour connaître la date de la prochaine session

### Lieu de formation :

#### AVENIR CONSEIL FORMATION

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

Adresser votre demande à

[samar.serhal@acfoeo.fr](mailto:samar.serhal@acfoeo.fr)

01 34 26 07 17 afin de définir un rdv

**Délai d'accès à la formation :** entrée en formation dès validation du contrat par l'OPCO

### Vous êtes en situation de handicap ?

Pour toute question, merci de nous contacter par mail à [christelle.bricou@acfoeo.fr](mailto:christelle.bricou@acfoeo.fr)

## MODALITÉS :

**Durée :** 12 mois

**Rythme :** 35 heures par semaine

**7 heures en centre / 28 heures en entreprise**

(employeurs : GMS alimentaires ou spécialisés, boutiques...)

**Horaires centre :** 1 journée par semaine de 9h00 à 17h00

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation / Jeux de rôle / Simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

## FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans le secteur de la vente

## PUBLIC

**Public :** Jeunes 16-25 ans / Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans ou plus / Bénéficiaires du RSA, ASS, AAH

**Tarif :** Le coût de la formation et la rémunération de l'apprenant sont pris en charge par l'employeur - aucun frais d'inscription

## DEBOUCHES PROFESSIONNELS

**Emploi :** Conseiller de vente, vendeur technique, vendeur conseil, vendeur expert, vendeur

**Poursuites d'études :** BTS MUC - BTS NRC - Titre professionnel MUM

## PRÉ-REQUIS :

- Niveau 3ème
- 1ère expérience même courte dans la vente
- Bonne élocution
- Avoir signé un contrat de professionnalisation avec un employeur pour démarrer la formation

## OBJECTIFS :

### Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de vendeur-conseil :

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

**Valider un titre professionnel de niveau 4 (équivalent Bac)**

## PROGRAMME : 406h



- **Intégration Parcours (7h)**
- **CCP1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (171h)**  
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
- **CCP 2 : Vendre et conseiller le client en magasin (172h)**  
Mener un entretien de vente de produits et de prestations de service 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
- **Compétences transverses (56h)**  
Communiquer oralement  
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

## MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation :** tests de positionnement + entretien  
**Pendant la formation :** évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel  
**A la fin de la formation :** évaluation de la satisfaction apprenant

## VALIDATION VISEE:

Titre Pro VCM, diplôme de niveau 4  
Attestation de suivi de formation

