



Conseiller(e) de vente en Agence/Vendeur(se) Comptoir **Titre Professionnel Vendeur(se) Conseil en Magasin** *Titre de niveau 4 (Bac)*

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF, Contrat d'Apprentissage, Contrat de Professionnalisation.

Code RNCP : RNCP13620

Branches professionnelles : Toutes branches

Objectifs visés par la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Accueillir les clients au comptoir du point de vente
- Vendre des produits en mettant en valeur leurs aspects techniques et en défendant la marge
- Gérer les commandes des clients
- Aider et informer les clients dans le cadre du service après-vente
- Participer au merchandising et à la mise en avant des produits
- Réceptionner les commandes fournisseurs, préparer et suivre les commandes clients et s'assurer de l'actualisation des stocks de son agence

Spécialisation à choisir au démarrage :

- Produits de plomberie, sanitaire et chauffage
- Produits de quincaillerie et fournitures industrielles

Public bénéficiaire et délais d'accès à la formation

Public(s) :

- Salariés en évolution de poste
- Nouveaux entrants recrutés sur la fonction visée

Prérequis : Aucun prérequis

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone : Mme Nouriya MAURICE
 - n.maurice@2nd-academy.fr, 06 38 41 87 83
- Inscription effective dès réception de la convention signée par le service RH
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation



Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 24 octobre 2022**
- Date de fin : **24 octobre 2023**
- Durée de la formation : **424 heures, soit 60,5 jours**
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Paris / Lyon**
 - La semaine de démarrage aura lieu à Lyon.
 - Les semaines de formation commerciales auront lieux à Lyon ou à Paris
 - Les semaines de formations techniques se dérouleront à Lyon

Modalités financières

- A partir de 7 500€ HT, tarif dégressif selon votre convention. Nous contacter pour plus d'informations.

Contenu du programme

Les modules suivis d'un * feront l'objet d'une Evaluation en Cours de Formation (ECF), dans le cadre de la validation du Titre Professionnel visé.

Bloc de compétences 1 : Vendre les produits et les services proposés par l'agence	<ul style="list-style-type: none">• La performance commerciale*• Les calculs commerciaux et la construction du prix• L'expérience client et la notion de service• Les techniques de vente au comptoir*• Les techniques de ventes additionnelles• La gestion des réclamations et les situations conflictuelles	14H 7H 14H 49H 14H 7H
Total volume horaire		105H

Bloc de compétences 2 : Contribuer à la mise en avant de l'offre et à l'animation de l'espace de vente	<ul style="list-style-type: none">• La veille technologique et concurrentielle*• L'organisation et l'optimisation de son espace de vente*• La mise en œuvre d'opérations commerciales*• La réglementation commerciale	14H 35H 21H 7H
Total volume horaire		77H



Bloc de compétences 3 : Participer à la gestion des flux marchandises	<ul style="list-style-type: none"> L'hygiène, la sécurité et la prévention des risques professionnels 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> Les documents commerciaux et la gestion des flux 	14H
Total volume horaire		21H

<p><i>Attention, se référer à la spécialisation choisie !</i></p> <p>Bloc de compétences 4 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client</p>	<p>Spécialisation Produits de plomberie, sanitaire et chauffage (SACHA)</p> <ul style="list-style-type: none"> Alimentation en eau des bâtiments Une histoire des canalisations Circuit sanitaire Circuit chauffage Plancher chauffant L'alimentation en réseau gaz Evacuation en eau sanitaire Les consommables L'outillage spécifique du plombier La robinetterie Les Bâti Supports WC Appareils sanitaires en porcelaine, receveurs de douche et parois de douche, baignoires VMC Les fondamentaux du thermique Génie Climatique 	14H 3,5H 7H 7H 3,5H 7H 14H 7H 14H 14H 7H 14H 7H 28H 28H
	<p>Spécialisation Produits de quincaillerie et fournitures industrielles</p> <ul style="list-style-type: none"> Terminologie du bâtiment Serrurerie Béquillage Fermes portes et fermetures antipanique Profils bois, PVC et aluminium Ferrures Visserie Fixation mécanique et scellement chimique Fixation chimique colle, mastic et silicone Outils coupants Outillage à main et équipement de l'atelier Outillage électroportatif Les EPI (main, tête, pied) Quincaillerie d'agencement Pneumatique Contrôle d'accès 	28H 21H 10,5H 7H 7H 7H 7H 7H 7H 7H 7H 14H 21H 7H 7H 10,5H
Total volume horaire		175H



Modules transverses :	• Kick-off	7H
	• Introduction à la vie apprenante	7H
	• Préparation examen et suivi alternance	21H
	• Suivi individuel à distance	4H
Total volume horaire		39H

Total volume horaire du parcours de formation	417H
Evaluation finale	7H
TOTAL DE LA FOMATION	424H

Méthodes mobilisées

Un ensemble de méthodes pour rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :

- Echanges interactifs entre les participants
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Etudes de cas
- Gamification...

Modalités d'évaluation

Modalités diverses et variées : quizz, qcm, mise en situation, soutenance orale, échanges entre participants, études de cas...

Modalités de certification

Pour obtenir le Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin visé par le parcours de formation Vendeur(se) Comptoir, le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

- Evaluations modulaires

Evaluations passées en Cours de Formation sur les modules mentionnés ci-dessus d'un *. (6 ECF)

- Dossier écrit

Rédaction d'un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

- Jury final

Mise en situation professionnelle et entretien technique

Sanction de la formation



En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **Titre Professionnel de niveau 4 (bac) Vendeur(se)-conseil en Magasin**, enregistré au RNCP.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Nouriya MAURICE – n.maurice@2nd-academy.fr ou 06 38 41 87 83

Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin :

- Taux d'obtention de la certification : première promotion en cours
- Niveau d'équivalence : niveau 4 (bac)
- Accessibilité par bloc : non

- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issu du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Vendeur Conseil au Comptoir
 - Vendeur Conseil en Magasin
 - Conseiller de clientèle
- Taux d'insertion : première promotion en cours

- Passerelles entre les parcours :

A la suite du Titre Professionnel et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :

- Titre Professionnel Conseiller Relation Client à Distance (Commercial Sédentaire)
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (Commercial Itinérant)