



Conseiller(e) de vente en Salle d'Exposition **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 dans la salle d'exposition
- Comprendre le besoin, informer et conseiller les clients
- Vendre des produits en mettant en valeur leurs aspects techniques et en défendant la marge
- Rédiger les devis et gérer les commandes des clients
- Participer à l'agencement et l'animation de la salle d'exposition
- Réceptionner les commandes fournisseurs, préparer et suivre les commandes clients et s'assurer de l'actualisation des stocks de son agence

Spécialisation : Salle de Bain

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 : **403 heures, soit 56 jours**
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Paris**
 - La semaine de démarrage aura lieu à Lyon.
 - Les semaines de formation commerciales auront lieux à Paris ou Lyon
 - 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"> • Analyser ses indicateurs de performance* 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser l'expérience client/améliorer l'accueil physique 	28H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser les calculs commerciaux 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser les techniques de vente en salle d'exposition** 	49H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser les techniques de ventes additionnelles 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Relancer efficacement ses devis pour augmenter ses ventes 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser le cadre juridique de la vente • Maitriser le risque client 	7H 7H
Total volume horaire		140 H

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"> • Réaliser une veille technologique et concurrentielle* 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser la réglementation commerciale 	7H
	<ul style="list-style-type: none"> • Organiser et optimiser sa salle d'exposition* 	28H
	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre des opérations commerciales 	14H
Total volume horaire		63 H

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

Bloc de compétences 4 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	<ul style="list-style-type: none"> • Alimentation en eau sanitaire 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • L'évacuation en eau sanitaire 	14H
	<ul style="list-style-type: none"> • Conception de salle de bain 	35H
	<ul style="list-style-type: none"> • La robinetterie 	17,5h
	<ul style="list-style-type: none"> • Balnéothérapie 	10,5H
	<ul style="list-style-type: none"> • Bâti supports et WC lavants 	10,5H
	<ul style="list-style-type: none"> • Appareils sanitaires en porcelaine, receveurs de douche et parois de douche, baignoire 	10,5H
	<ul style="list-style-type: none"> • Maitriser Inno Plus 	7H
Total volume horaire		119 H



Modules transverses :	<ul style="list-style-type: none">• Kick-off• Introduction à la vie apprenante• Préparation examen et suivi alternance• Suivi individuel à distance	7H 7H 35H 4H
Total volume horaire		53H

Total volume horaire du parcours de formation	396H
Evaluation finale	7H
TOTAL DE LA FOMATION	403H

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) en salle d'exposition, 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(se) 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)