

COMMERCE LOGISTIQUE
INFORMATIQUE GESTION
LANGUES VAE

www.kedi.fr



VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN

Titre Professionnel niveau IV

Vendre et conseiller le client en magasin

Le vendeur conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés, nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle qu'il accueille sur son lieu de vente. Il 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 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.

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

Le vendeur conseil en magasin connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments. Il participe à la gestion des flux marchandises.

Votre entreprise

Le vendeur 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.

Durée : 12 MOIS

420 heures en centre -1 jour de formation/semaine (Jeudi)



Contrat de professionnalisation

Accessible également dans le cadre du Compte Personnel de Formation (CPF), en Congé Individuel de Formation (CIF), en Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP).
Possibilité de financement individuel.