

# Vendeur Conseiller en Magasin

SPÉCIALITÉ MÉTIERS DE LA VENTE ET DU LUXE

MCARTHURGLEN  
GROUP



## DURÉE ET DATES

De juin à décembre 2023

7 mois de formation (595 heures) dont 8 semaines de stage en boutique (280 heures)

Autre session en 2023 (nous consulter)

## Lieu de formation :

Le HUB 4.0, à Louviers (26, av. Wintson Churchill), parking gratuit / accès transports en commun

## PUBLIC

- Demandeur d'emploi

## PRÉREQUIS

- Titulaire d'un niveau 5 validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client.
- Projet validé dans le commerce, idéalement par le biais d'une PMSMP ou par des enquêtes professionnelles ou par des expériences personnelles ou professionnelles.
- Esprit de service, goût pour le commerce, contact clientèle.
- Disponibilité (horaires décalés).
- Intérêt pour le travail d'équipe.
- Résistance physique (station debout, port de charges).
- Bonne présentation, dynamisme, motivation pour le projet et les produits de luxe.

## CERTIFICATION / OPTION

Titre de niveau 4 Ministère chargé de l'emploi. Mise en situation professionnelle et dossier professionnelle

## FINANCEMENT

Région Normandie pour les demandeurs d'emplois avec co-financement Union européenne, fonds social Européen en cas d'éligibilité de l'action. Autre financement : nous consulter.

## RÉMUNÉRATION

Nous consulter (possibilité de bénéficier d'une rémunération par la Région Normandie/FSE sous conditions).

Renseignements :

02 32 28 70 50 - [insertionpro27@normandie.cci.fr](mailto:insertionpro27@normandie.cci.fr)

**ESCCI.FR**    

ESCCI - 11/2022 - Document non contractuel.

Choisissez un **emploi qualifié**  
et une **formation diplômante**  
**#ESCCI** pour **assurer l'avenir**

## Objectifs de la formation

Développer vos compétences dans la vente de produits de luxe ; réaliser votre stage de 8 semaines dans l'une des boutiques du Centre Designer Outlet Paris-Giverny. A la fin de la formation :

Valider le titre de « Vendeur Conseil en Magasin » ; Avoir acquis le savoir-faire et le savoir-être attendus dans l'univers du luxe pour occuper la fonction de conseiller(e) de vente, vendeur(euse) en boutique luxe ; Possiblement, définir la suite de votre parcours pour monter en compétences (poste de store manager / responsable des stocks, merchandising / adjoint(e) en magasin) en préparant le Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale en alternance (2 ans – 1 jour école / 4 jours en boutique).

## Moyens pédagogiques et techniques

- Salles de formation permettant d'accueillir des groupes de 10 à 20 personnes équipées de tableaux interactifs et / ou vidéoprojecteurs et de mobilier.
- Espace dédié à l'apprentissage du métier (gondoles, caisse enregistreuse, tablette numérique, produits et équipements).
- Salle informatique pour le déploiement d'une pédagogie innovante (serious games, MOOC, quizz...) et pour travailler sur les logiciels métier.
- Espaces de travail pédagogique coworking, favorisant le travail pédagogique en mode projet.
- Bureau pour mener des entretiens.
- Accès WIFI sécurisé est accessible pour tous les apprenants sur demande.
- Plateforme Its learning : Pour les apprentissages à distance et pour les compléments de cours.

## Encadrement

Une responsable formation qui supervise la mise en œuvre et le bon déroulement de l'action de formation, un coordinateur assure le suivi des actions commerce et un formateur référent est l'interlocuteur privilégié des apprenants sur l'action de formation, outre le service administratif et les assistantes dédiées au groupe.

## Suivi et évaluation

Un formateur référent est chargé du suivi des parcours individualisés de formation, des évaluations prévues par le référentiel de certification, remédiation en cas de besoin, et un accompagnement personnalisé.

Renseignements :

02 32 28 70 50 - [insertionpro27@normandie.cci.fr](mailto:insertionpro27@normandie.cci.fr)

**ESCCI.FR**    

ESCCI - 11/2022 - Document non contractuel.



MCARTHURGLEN  
GROUP



# MÉTIERS ET MISSIONS

Le vendeur(se) technique assure l'accueil du client, la présentation de l'offre commerciale, anime et approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur des actions commerciales spécifiques et des nouveaux produits. De plus, il contribue au suivi du stock du rayon ou du point de vente et il actualise en permanence ses informations sur les produits et services proposés par l'enseigne. Le vendeur(se) technique assure la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec des clients qu'il prend en charge exclusivement ou dans le cadre d'un parcours d'achat omni canal. Par son expertise et sa maîtrise de la relation client, il consolide l'acte de vente et contribue à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Durées	Contenu
<b>Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation du point de vente 112H</b>		
<b>Compétence 1 : Veille produit et services</b>	28H	<ul style="list-style-type: none"><li>• La description de l'organisation de la chaîne de valeur de l'enseigne</li><li>• L'organisation et les évolutions de produits et/ou de gammes du marché sont suivies Les caractéristiques des consommateurs et leurs comportements d'achat sont identifiés</li><li>• Les principaux concurrents sont connus et leur positionnement identifié</li></ul>
<b>Compétence 2 : Marchandisage</b>	63H	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les règles de tenue de rayon sont maîtrisées (plein, propre, prix, rangement et promotions)</li><li>• Les mises en scène et règles du merchandising</li></ul>
<b>Compétence 3 : Réception de marchandises</b>	21H	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les procédures de réception des marchandises sont respectées Les anomalies de réception sont identifiées</li><li>• Les consignes d'étiquetage et d'antivolage des produits sont respectées Les règles de rangement sont appliquées</li><li>• La manutention des produits est effectuée en respectant les règles d'hygiène, de sécurité et de prévention des risques</li></ul>
<b>Vendre et conseiller le client en magasin 168H</b>		
<b>Compétence 4 : Technique de vente</b>	91H	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'ensemble des étapes de l'entretien de vente est respecté.</li><li>• Les besoins, motivations et intérêts du client sont clairement identifiés et pris en compte</li><li>• La (les) proposition(s) de produit(s) et leur(s) argumentation(s) tiennent compte des motivations du client</li><li>• La vente complémentaire proposée est pertinente</li></ul>
<b>Compétence 5 : Technique de fidélisation</b>	28H	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fidélisation, encaissement, réclamations</li><li>• L'offre de service de l'enseigne est mise en avant</li><li>• -Des techniques d'écoute active sont pratiquées</li></ul>
<b>Compétence 6 : Maîtrise des indicateurs commerciaux</b>	49H	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'identification et l'interprétation des indicateurs commerciaux</li><li>• Les solutions proposées pour l'atteinte des objectifs fixés</li><li>• Les points forts et les axes d'amélioration sont identifiés</li></ul>
<b>Bloc transversal 315H</b>		
<b>Anglais</b>	98H	
<b>Suivi de dossier / fiche produits</b>	42H	
<b>Accueil, bilan, examen</b>	28H	
<b>TRS-TRE</b>	35H	
<b>Outils bureautiques</b>	35H	
<b>Communication professionnelle</b>	14H	
<b>Communication numériques</b>	14H	
<b>Modules Mac</b>	49H	

Pour plus d'informations sur le suivi de candidature, les financements spécifiques, l'accès handicap, les méthodes pédagogiques et les méthodes d'évaluation, l'encadrement de la formation, le suivi des stagiaires et les indicateurs de résultats (taux de placement, ect...), consultez notre site internet [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

Renseignements :

02 32 28 70 50 - [insertionpro27@normandie.cci.fr](mailto:insertionpro27@normandie.cci.fr)

**ESCCI.FR**    

ESCCI - 01 / 2023 - Document non contractuel.



MCARTHURGLEN  
GROUP

