

VENDEUR(EUSE) CONSEIL EN MAGASIN

DURÉE

6 mois de formation
dont 2 mois de stage

LIEU DE FORMATION

23, rue Michael Faraday
37170 Chambray-Lès-Tours

FINANCEMENT

CPF, CPF de transition,
CIF CDD, financements
pôle emploi...

NIVEAU

Niveau IV (BAC)



Arnaud DRIESCH
31, rue des martyrs
37300 Joué-Lès-Tours
02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com



Antée formation
apprendre autrement

● LE MÉTIER

Le (La) vendeur(se) conseil en magasin effectue des opérations de vente en face à face de produits ou de prestations de services au cours desquelles il représente son entreprise en respectant la politique commerciale définie. En tant qu'interlocuteur(trice) privilégié(e) des clients, il (elle) reçoit et traite les réclamations de ces derniers.

● EMPLOIS VISÉS

Vendeur(euse) conseil, vendeur(euse) expert(e), conseiller(ère) en vente.



● PRÉREQUIS

- Niveau scolaire : niveau V (CAP ou BEP) et/ou selon expérience professionnelle
- Vous avez le sens du service et le goût du contact client, vous aimez travailler en équipe, vous êtes dynamique et disponible

● CONTENU

Module 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- 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 marchandises.

Module 2 : Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services 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 transversales :

- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.