



# VCM

VENDEUR  
CONSEIL  
EN MAGASIN

NIVEAU 4  
**BAC**



## Publics candidats

Tout public : jeunes (-29 ans), salariés, demandeurs d'emploi, particuliers

## Pre-requis

Niveau 3 (BEP) et/ou expériences significatives de travail dans le secteur

## Dispositifs de formation

Alternance : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Pro A

Compte Personnel de Formation (CPF)

Projet de Transition Professionnelle

Plan de développement des compétences

Validation des acquis de l'expérience (VAE)

Aide individuelle à la formation (AIF)

Autofinancement

Programme d'investissement compétences (PIC)

## Certification visée

Titre professionnel de Niveau 4 (Bac), délivré au nom de l'État par le Ministère du Travail

Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - RNCP 13620

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

## Objectifs de formation

Dans un environnement commercial omnicanal le vendeur doit :

- Assurer la vente de produits et de services associés
- Accueillir, personnaliser la relation et accompagner le client
- Contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente

## Perspectives métiers

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert(e)
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur conseil
- Vendeur technique

A l'issue, possibilité de poursuivre ses études par une formation de niveau 5 (bac +2)

# Modalités pédagogiques techniques et d'évaluations

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation

Le stagiaire est suivi lors de son alternance par un Tuteur G5 et un tuteur entreprise identifié et formé.

Les stagiaires bénéficient d'un accès aux contenus de leurs parcours de formation, d'une plateforme e-learning, de salles équipées

Méthodes participatives, nombreuses études de cas, TP, mises en situation professionnelle.

L'évaluation se compose de contrôle continu en cours de formation, d'examen final, et de la présentation orale d'un dossier professionnel devant un jury

## Durée et Organisation

Durée et rythme en continue et/ou en Alternance de formation et de périodes en entreprise ajustable selon les acquis

Blended-Learning avec alternance de cours collectifs formation en centre

modularisation et adaptations rapides aux conditions d'apprentissage

Parcours accessible aux personnes en situation de handicap

## Atouts de G5 Formation

- Un réseau de 7 centres implantés en Rhône-Alpes
- Un accompagnement actif à la stratégie de recherche d'emploi et un accès à notre réseau d'entreprises
- Un accompagnement global du processus recrutement dédié aux entreprises
- Des formateurs issus du milieu professionnel

**78%** de réussite aux certifications

**97%** d'apprenant satisfait



## Enseignements professionnels

Possibilité de suivre un parcours de formation individualisé : Module(s), un ou plusieurs blocs de compétence

### **Bloc de compétence 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace vente**

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

### **Bloc de compétence 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
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

**Albertville:** 04 79 89 92 51; albertville@g5.fr  
**Lyon:** 04 79 60 70 56; lyon@g5.fr  
**Chambéry:** 04 81 10 50 31; chambéry@g5.fr  
**Grenoble:** 04 76 00 70 95; contact@g5.fr

**Annemasse:** 04 76 00 70 95; annemasse@g5.fr  
**Saint-Etienne:** 04 82 28 52 44; saint-etienne@g5.fr  
**Romans:** 04 81 59 02 33; romans@g5.fr