



## Vendeur conseil en magasin RNCP13620

### Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel vendeur conseil en magasin de niveau 4 (équivalent BAC), délivré par le Ministère du Travail.

### Pré requis :

Aucun

### Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier de Vendeur conseil en magasin.

### Objectifs du programme

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  
Participation à la gestion des flux de marchandises
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 de l'emploi :

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

### Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 6 parcours de e-learning comprenant au total 151 vidéos de formation enregistrées par 46 experts différents.
2. 6 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.

3. Etude et tests finaux 2 livres (Action commerciale, Gestion commerciale) sous format électronique qui complètent les parcours de formation.
4. Des entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance dans la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury d'examen.

## **Contenu du programme**

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

3 parcours de e-learning enregistrés par 18 experts différents

- Je gère une unité commerciale
- Je gère un rayon et la démarque inconnue
- J'optimise mes achats et les stocks

### **Bloc de compétences 2 : Vendre et conseiller le client en magasin**

3 parcours de e-learning enregistrés par 28 experts différents

- Je sais vendre
- Je deviens un vendeur connecté
- J'adopte des comportements gagnants

La durée moyenne d'un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

## **Modalités d'admission**

Admission après entretien

## **Certification**

Titre professionnel, Vendeur conseil en magasin, délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>

## **TEMPS PROGRAMME DE FORMATION**

**Heures de e-learning** : 44 H

**Heures de tests de connaissances** : 8 H

**Temps d'accompagnement** : 6 H

**Etude des livres numériques** : 80 H

**Préparation de la certification** : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections 15H

**Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H**

**Temps total de formation : 157 H**

**DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois**

## **LES EPREUVES DU TITRE VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN**

**Mise en situation professionnelle : 1h50 minutes**

**Entretien technique : 20 minutes**

**Questionnement à partir de productions(s) : 20 minutes**

**Entretien final : 20 minutes**

**Le dossier professionnel**

**Durée totale : 2 h 50 minutes**

### **PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION**

**Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)**

**Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)**

**2 260 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue**

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**WWW.FORCES-LMS.COM**

**Email : [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)**