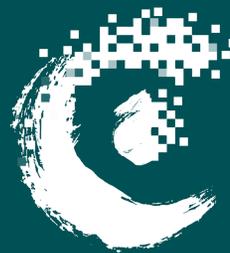


TITRE

NIVEAU 4

TITRE PRO

VENDEUR
COMMERCIAL*



Campus
du Lac

Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

MÉTHODIQUE, PERSUASIF ET GOÛT DU CONTACT

Le vendeur s'adapte à sa clientèle, il conseille et accompagne les clients lors de leur parcours d'achat. Il est responsable de son rayon et d'un espace de vente et veille à l'étiquetage, au rangement et à la présentation des produits.

MÉTIER VISÉS :

- Vendeur
- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente

PRÉ-REQUIS

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Niveau 3 validé ou une année de seconde menée à terme ou une année d'expérience professionnelle dans le domaine

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Accueillir, conseiller et accompagner les clients
- Veiller à l'approvisionnement des rayons
- Contribuer à la tenue et à l'animation d'un espace de vente
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin

MODALITÉS :

1 an en alternance : 12 semaines par an au CFA

LES + DE LA FORMATION

- Intervenants du domaine du commerce.
- Magasin école connecté (LabStore), vitrines d'application
- Nombreux partenaires du campus : conférences avec des professionnels, ateliers, missions...
- Sorties pédagogiques professionnelles, culturelles et sportives
- Accompagnement aux examens.
- Mises en situation professionnelles, réalisation de projets au LabStore
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs.
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne.
- Entretien de motivation.

80.95% TAUX DE RÉUSSITE

91.55% TAUX D'INSERTION

START
& BOOST

PROGRAMME

BLOC 1 :

CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENTS MULTICANALE

- Intégrer la culture de son entreprise
- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- Préparer la prospection multicanale
- Mettre en oeuvre la prospection multicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
- Animer l'expérience client

BLOC 2

COLLABORATION À L'AMÉNAGEMENT PHYSIQUE, AU FONCTIONNEMENT ET À L'ATTRACTIVITÉ DES ESPACES DE VENTE

- Réceptionner et inventorier les produits
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- Valoriser les produits dans l'espace de vente

BLOC 3

CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNICAL

- Maîtriser son offre et ses objectifs
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

EXAMENS

JOURNÉE D'INTÉGRATION

COORDINATION

AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)



Thomas, Promotion 2021 : « Je n'ai pas pu valider mon Bac et après deux ans à me chercher, j'ai enfin pu valider le niveau bac grâce au Titre Vendeur Commercial. J'ai aussi pu signer un CDI dans l'entreprise où j'ai effectué mon alternance ! »

*Titre RNCP : Vendeur Conseil Omnicanal