

**SE FORMER
SANS PERTE
DE SALAIRE,
C'EST
IMPOSSIBLE.**

100% FAUX

le cnam
NOS FORMATIONS FONT VOTRE AVENIR

90% de nos élèves travaillent à plein temps

le cnam
icsv

Certificat professionnel - CP3900A **Vendeur-conseiller en magasin**

Des techniques de vente au service du client

Objectifs de la formation

À l'issue de ce certificat, les vendeurs-conseillers seront aptes à gérer les relations avec les clients et les prospects en fonction du plan marketing existant. Ils devront maîtriser les compétences suivantes :

- mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale ;
- représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image ;
- traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur ;
- assurer l'approvisionnement du magasin, conformément aux règles d'implantation ;
- réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés ;
- surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence ;
- contrôler la réalisation de ses objectifs de vente.

Public

Ce certificat de compétence s'adresse aux auditeurs qui travaillent en entreprise et souhaitent évoluer vers une fonction de vendeur-conseiller ou sont en recherche d'une spécialisation pour trouver un emploi de vendeur-conseiller.

Une formation à votre rythme

Cette formation est proposée en cours du soir et week-end (HTT). Elle est éligible au CPF. La formation est également disponible en formation ouverte à distance (FOAD) via la plateforme numérique du Cnam.

Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

Tarif (2020-2021)

- 170 € de droits d'entrée annuels ;
- 14 € par crédit d'unité : si une UE fait 6 crédits, le tarif est de $14 \text{ €} \times 6 = 84 \text{ €}$

Cette formation est dispensée en partenariat avec...



www.adetem.org



www.reseau-dcf.fr

Perspectives professionnelles

- Vendeur-conseiller en magasin
- Vendeur-conseiller en ligne

Articulation de la formation

Ce certificat fait partie du titre RNCP Assistant de gestion (CPN7300A) de niveau 5.

Organisation de la formation

Une expérience professionnelle dans le champ thématique est recommandée pour intégrer la formation. Elle est créditée pour un total de 18 ECTS sur l'ensemble des modules.

Sites proposant la formation

Le Cnam dispose de 180 lieux d'enseignement en France et à l'étranger. Veuillez-vous rapprocher de votre site régional afin de connaître les formations et modalités (cours du soir, à distance, en apprentissage) proposées.



Programme du certificat professionnel Vendeur-conseiller en magasin		
Code UE	Intitulé de l'UE	Crédits
ACD005	Techniques de merchandising	6
CCE003	Pratiques de l'accueil, de la négociation et de la communication	4
ACD001	Fondements du marketing	6
ACD006	Fondamentaux des techniques de vente	8
DNF001	Ouverture au monde du numérique	4
LTR022	Introduction à la gestion des stocks	4
UA181X	Prise en compte de l'expérience professionnelle	18



icsv.cnam.fr

Le Cnam
EPN15 Stratégies
2, rue Conté
75003 Paris

Valérie Charrière-Grillon
Mathieu Bernard
Responsables du programme

Contact

Zahra Adjout,
gestionnaire pédagogique
01 58 80 86 55
zahra.adjout@lecnam.net