



IMP

INSTITUT DES MÉTIERS ET DE
LA PROFESSIONNALISATION

LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

VENDEUR SPECIALISE EN MAGASIN

Objectifs de la formation

Vendre et négocier, en face à face, des produits ou des prestations de services
Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

Métiers visés

Vendeur conseil – Vendeur technique
Vendeur expert

Conditions d'accès

Être titulaire d'un CAP/BEP ou avoir le niveau BAC
ou avoir 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine technique

Parcours de formation

La formation peut être de 9 mois avec des périodes d'application pratique en entreprise.

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > De l'alternance
- > D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- > D'un financement individuel

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités

Validation

Titre du Ministère du travail (niveau IV)
Portefeuille de compétences professionnelles

Lieu de formation

Lisieux, ouverture envisageable sur les autres sites sous condition d'effectifs suffisants



Caen
02.31.44.32.11

Lisieux
02.31.61.19.55

Programme détaillé au verso



CONTENU DE FORMATION

VENDRE ET NÉGOCIER EN FACE A FACE DES PRODUITS OU DES PRESTATIONS DE SERVICES

- > Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de présentation de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale
 - Établir avec le client un climat de confiance lors de la prise de contact
 - Identifier clairement les besoins et les motivations d'achat du client
 - Présenter au client une offre adaptée
 - Maîtriser les éléments essentiels d'une vente en face à face ou d'une transaction commerciale

- > Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image
 - Présenter son entreprise et expliquer l'organisation
 - Connaître les points forts et les contraintes de son entreprise ou de son enseigne

- > Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur
 - Identifier clairement la réclamation et sa recevabilité
 - Traiter la réclamation et proposer au client une solution adaptée en tenant compte des directives de son enseigne

CONTRIBUER À L'ANIMATION ET AUX RÉSULTATS D'UN LINÉAIRE OU D'UN POINT DE VENTE

- > Assurer l'approvisionnement du magasin, conformément aux règles d'implantation
 - Maîtriser les principes d'implantation d'un linéaire
 - Faire des propositions d'amélioration concernant la tenue et l'approvisionnement des linéaires

- > Réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés
 - Mettre en œuvre des opérations promotionnelles
 - Mettre en scène des produits

- > Surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence
 - Analyser l'offre de la concurrence et sélectionner les informations significatives du marché

- > Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente
 - Lire et interpréter les états de vente
 - Proposer un plan d'action en fonction des écarts constatés