La formation dès aujourd'hui, et tout au long de la vie.



DIPLÔME Certificat professionnel Vendeur-conseiller en magasin

Code: CP3900A



Niveau d'entrée : Aucun Niveau de sortie : Aucun

ECTS: 50

Déployabilité

A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du

cursus

Package: Formation pouvant se suivre en

s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

Compétences et débouchés

- Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face a face pour réaliser une transaction commerciale
- Représenter son entreprise et contribuer a 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 marche, les nouveaux produits, la concurrence
- Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace

numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

Mentions officielles

Mots-clés

Technique de vente

Relation client

Informations complémentaires

Type de diplôme

Contificat professionnel

Certificat professionnel

Code NSF

312 - Commerce, vente

Formacode

Vente distribution [34566]

Code du parcours

CP3900A

Modules d'enseignement

- → Fondamentaux des techniques de vente
- → Fondements du marketing
- → Introduction à la gestion des stocks
- → <u>Ouverture au monde du numérique</u>
- → <u>Pratiques de l'accueil, de la négociation et de la communication</u>
- → Prise en compte de l'expérience professionnelle
- → <u>Techniques de marchandisage</u>

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.

Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.

Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.

Information non disponible, pour plus d'information veuillez contacter le Cnam