



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 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

## 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

[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](#)
- [Ouverture au monde du numérique](#)

- [Pratiques de l'accueil, de la négociation et de la communication](#)
- [Prise en compte de l'expérience professionnelle](#)
- [Techniques de merchandising](#)

## 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](#)