



Mise à jour 14/09/2021

VENDEUR CONSEIL MAGASIN

TITRE PROFESSIONNEL TP 00520

NIVEAU 4

RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>

ASPECTS PRATIQUES

Public visé :

Toute personne éligible au contrat de professionnalisation et au contrat d'apprentissage.

Pré-requis :

Savoir lire, écrire, compter et résoudre les problèmes simples
Pratique des logiciels de bureautique (Word/Excel/Powerpoint)
Communication orale fluide.

Lieu :

Locaux de Yes!YouCan Formations
St Leu le portail/St Denis Technopole.

Durée :

460h
8h /par semaine sur 14 mois.

Modalités et délais d'accès :

Réunions d'information,
Sélection sur dossier de candidature, tests de connaissance et entretien de motivation,
Adaptation du parcours selon les acquis et les dispenses et équivalence formations réglementaires,
Entrée en formation selon le planning de formation de Yes!YouCan Formations.

Accessibilité aux personnes porteuses de handicap :

Locaux accessibles aux PMR (Personne à Mobilité Réduite)
En cas de handicap nous contacter pour mise en place des moyens de compensation (à étudier avec le référent handicap du centre)
Contact : Emeline HENO - 0805 65 98 98 (numéro gratuit).

Tarif :

Selon référentiel de prise en charge de France compétences,
Prise en charge OPCO.

Suite de parcours et débouchés métier :

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées,
Grands magasins, Boutiques, Négoces interentreprises.
Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Contact :

Yes!YouCan Formations
Standard : 0805 65 98 98 (numéro gratuit).
Mail : contact@yesyoucan.re
Site Internet : www.yesyoucan.re

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(ère) de vente

Le vendeur conseil en magasin peut, avec expérience accéder a des fonctions supérieures en entreprise (responsable de rayons ...). Possibilité de poursuite de parcours sur un niveau de formation supérieur (Manager d'Unité Marchande ...).



ASPECTS PEDAGOGIQUES

Objectif de l'action :

Développer les compétences de la certification **Titre professionnel** de Vendeur Conseil Magasin (VCM), délivré par le **ministère du Travail** (Réf. 00520 – JO 10/11/2016), **Niveau 4**

Objectifs pédagogiques :

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux de marchandises
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Équipe pédagogique :

- Formateurs professionnels du métier et formés à la pédagogie pour adultes
- Responsable pédagogique
- Direction de centre
- Conseiller/conseillère emploi
- Référent handicap
- Équipe administrative

Méthodes mobilisées :

- Alternance de méthodes interrogatives, affirmatives et actives,
- Ressources de type formatives, évaluatives, de synthèse et de mémorisation,
- Accompagnement personnalisé.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation
- Évaluations passées en cours de formation (EPCF) à l'issue de chaque activité type
- Session de validation pour l'obtention du titre : A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué lors d'une session de validation de la certification par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
 - Une mise en situation professionnelle complétée par un entretien technique,
 - Les résultats des évaluations passées en cours de formation,
 - Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle,
 - Un entretien final avec le jury.



AUTRES INFORMATIONS

Taux de présentation à l'examen, taux d'obtention de la certification, taux de poursuite d'étude, taux d'interruption en cours de formation, taux d'insertion professionnelle, taux de satisfaction stagiaires, taux de satisfaction entreprises :

- [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4\\$31203\\$TH4-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_4$31203$TH4-T)

Valeurs ajoutées de l'établissement :

- Méthodes d'apprentissage innovantes, digital Learning, training opérationnel.

Possibilité de validation par bloc de compétences :

Possibilité de parcours par capitalisation de CCP, dans ce cas :

- Session de validation : le candidat est évalué lors d'une session de validation de la certification par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
 - Une mise en situation professionnelle complétée par un entretien technique
 - Les résultats des évaluations passées en cours de formation correspondant au CCP visé
 - Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle relative au CCP visé

Possibilité de validation du titre en cas d'obtention des CCP composant le titre

- Session de validation : le candidat est évalué lors d'une session de validation de la certification par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :
 - Entretien final
 - Les résultats des évaluations passées en cours de formation
 - Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle

Équivalences et passerelles :

- Sans objet