

### Le métier

Vous assurez la commercialisation de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique. Vous effectuez des ventes en face à face avec le client, à partir d'objectifs fixés par la hiérarchie, auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Généralement membre d'une équipe, vous participez à l'approvisionnement et à l'animation du rayon ou du point de vente, contribuant ainsi aux résultats de l'équipe.

Connaissant les caractéristiques techniques des produits, vous en assurez si nécessaire la démonstration pour guider le client dans son choix et vous proposez des financements ou des solutions de paiement adaptés.

### Prérequis pour l'entrée en formation

Niveau de classe de 1<sup>re</sup> ou équivalent.

Niveau CAP, BEP, TP de niveau 3 quel que soit le secteur.

### Aptitudes à l'emploi

Goût pour la vente, sens du contact, sens du service.

### Organisation de la formation

La formation de base délivre les Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) suivants :

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services ;
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente.

### Qualification délivrée

**Titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin, Niv 4.**

### Stage de formation professionnelle

D'une durée totale de formation de 906 heures, soit environ 6 mois ½, ce stage comprend une période pratique en entreprise à l'issue de chacun des modules. Chaque Période Pratique en Entreprise dure cinq semaines. **Ces périodes en milieu professionnel civil doivent avoir lieu dans des entreprises proposant des activités en rapport avec les connaissances jusque-là acquises par les stagiaires.**

Réalisables sur tout le territoire métropolitain, dans l'entreprise de son choix, ces mises en situation permettent au stagiaire de découvrir les codes du monde de l'entreprise et de s'y faire apprécier en démontrant son savoir-faire et son savoir-être.

### Perspectives d'emploi et de carrière

Après quelques années d'expérience professionnelle et une réelle expertise dans la fonction, vous pouvez évoluer vers des postes de responsable des ventes, responsable de rayons, responsable d'un point de vente, responsable d'une boutique spécialisée.