

# VENDEUR SPÉCIALISÉ EN MAGASIN

**DURÉE** 44 semaines dont 12 semaines de préparatoire.

**TITRE** ● *Vendeur Spécialisé en Magasin* – Niveau IV  
Titre Professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi.

## INTITULÉ DES POSTES

- 14221 Vendeur en produits utilitaires, outils, droguerie.
- 14222 Vendeur en équipement du foyer.
- 14223 Vendeur en équipement de la personne.
- 14225 Vendeur en produits culturels et ludiques.
- 14226 Vendeur en articles de luxe non alimentaires.

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le vendeur spécialisé exerce son métier sur tous les types de points de vente diffusant des produits non alimentaires, nécessitant une vente assistée ou une vente en face à face. Il s'exerce dans :

- Les petites et moyennes surfaces spécialisées.
- Les boutiques et magasins traditionnels.
- Les grands magasins et les magasins populaires.
- Les grandes surfaces spécialisées.

## CONTENU DE LA FORMATION, OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET METHODES (voir au dos)

## CONDITIONS GÉNÉRALES D'EXERCICE

- Le vendeur spécialisé assure la vente de produits à caractère technique ou spécifique. Il assure des ventes en face à face, à partir d'objectifs fixés par sa hiérarchie auprès des particuliers.
- Il est intégré à une équipe, participe également à la tenue et à l'animation et contribue aux résultats du linéaire ou du point de vente.
- L'activité implique de travailler le samedi, voire le dimanche et certains jours fériés.
- Le port d'une tenue vestimentaire spécifique peut être imposé.
- La rémunération peut être composée d'une partie variable.

## CONDITIONS D'ACCÈS À LA FORMATION

- Orientation sur décision de M.D.P.H.
- Capacités d'analyse.
- Maîtrise des pourcentages.
- Une bonne présentation et élocution.

## ASPECTS FONCTIONNELS ET MÉDICAUX

- L'exercice de ce métier nécessite une bonne résistance physique.
- Une station debout permanente, une ambiance bruyante, un rythme de travail avec de fortes variations, un contact client dense, un consommateur exigeant, font partie du quotidien de vendeur.



Centre La Mollière  
Préorientation et rééducation professionnelle  
19/21 Boulevard de Paris - BP39 - 62601 Berck sur Mer cedex  
Courriel : [contact@crplamolliere.fr](mailto:contact@crplamolliere.fr)  
Site : [www.centre-la-molliere.com](http://www.centre-la-molliere.com)



Centre La Mollière  
Berck sur Mer

# VENDEUR SPÉCIALISÉ EN MAGASIN

## CONTACTS CRP

**Formateur :** Françoise GENIBREL 03 21 89 07 18.  
**Service Admissions :** 03 21 89 07 36.

## CONTENU DE LA FORMATION, OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET METHODES

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de service.
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente.  
&
- Préparer à l'obtention du Titre Professionnel (au 11/09/2007).
- Préparer à la Certification de Compétences Professionnelles.

### METHODES

- 880 heures en centre (28 semaines) et 624 h en entreprises (16 semaines).
- 12 places. Entrée par groupe de 12 bénéficiaires.
- Evaluations en cours de formation (E.C.F.) et progression individuelle adaptée.
- Suivi individuel trimestriel par l'équipe pluriprofessionnelle.
- Evaluation finale (session de validation) par des professionnels habilités portant sur les résultats des E.C.F., sur le Document de Synthèse de Pratique Professionnelle (D.S.P.P.), sur les observations faites au cours de l'épreuve pratique finale, sur les explications sur les manières de faire, sur la façon de procéder dans des situations variées, sur la connaissance du métier.

### CONTENU DE LA FORMATION

Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de service :

- Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de service 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.

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.
- 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.

### MOYENS À DISPOSITION

- Centre de ressources.
- Bureau Formateur.
- Salle de regroupement.
- Site bureautique.