

Le Métier

Le/la vendeur/se conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations concernant généralement des produits non alimentaires, auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il/elle accueille sur son lieu de vente. Il/elle participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie. Il/elle effectue les opérations de vente en face à face, en respectant la politique commerciale de l'établissement, il/elle traite également les réclamations clients.

Débouchés et évolution

Secteur clé de l'économie, le secteur du commerce et de la distribution emploie plus de 3 millions de personnes sur une large palette de métiers. L'expansion de l'e-commerce dynamise le secteur. Les possibilités d'évolution professionnelle sont nombreuses : un vendeur confirmé peut devenir chef de rayon ou de secteur, ouvrir son propre commerce, ou devenir responsable de magasin.

Modalités d'admission et financement

Avoir la reconnaissance de la qualité de Travailleur Handicapé et la notification de la décision de la CDAPH (orientation de la Maison Départementale des Personnes Handicapées).

Possible entrée en cours de formation pour des personnes ayant des acquis professionnels ou validé un CCP.

Pour anticiper les adaptations à mettre en œuvre pendant le parcours, contacter le service formation. Une évaluation médicale préalable peut être sollicitée pour étudier la possibilité d'engager ce parcours.

Coût pris en charge par les organismes d'Assurance maladie. Rémunération prise en charge par le Conseil régional via l'ASP, selon la réglementation en vigueur.

Conditions d'exercice

Le/la vendeur/se conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces. Les horaires peuvent être adaptés selon l'amplitude d'ouverture du magasin et le flux des clients. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il/elle peut travailler le samedi, certains jours fériés et le dimanche. La rémunération peut comprendre une partie fixe et une partie variable. L'exercice de ce métier nécessite :

- une bonne résistance physique,
- une capacité à travailler en station debout quasi permanente,
- une capacité à travailler dans une ambiance bruyante, selon un rythme de travail comprenant de fortes variations.

Possibilités d'adaptation au poste de travail

Les contraintes sont variables selon les établissements, l'accessibilité des sites et les fonctions exercées. Les aménagements peuvent être négociés en fonction des situations de handicap. Ils peuvent porter, par exemple, sur :

- l'utilisation de sièges assis-debout,
- le temps et la période de travail (temps partiel),
- l'utilisation de comptoirs de réception client adaptés en hauteur,
- des aménagements techniques : logiciel de synthèse vocale, écrans d'ordinateurs de grande taille, logiciel d'agrandissement, claviers adaptés...

Aptitudes et connaissances requises

- Aptitude au travail en équipe et goût des contacts humains, esprit d'initiative, sens des responsabilités
 - Capacité d'organisation et d'adaptation
 - Facilité d'expression et de communication
 - Aptitudes relationnelles, discrétion, patience
 - Présentation correspondant aux attentes de la profession
 - Capacités à apprendre pour évoluer vers un niveau 4.
- Pas de prérequis en terme de niveau de qualification préalable. La formation s'inscrit dans une logique de reconversion. Des évaluations peuvent être réalisées sur site pour une aide à la décision d'orientation (contacter le service formation).

Parcours de formation

Un module préalable de mise à niveau préparatoire de 3 à 6 mois est conseillé. Ce module permet de remobiliser les capacités d'apprentissage et de prendre confiance en soi, et d'actualiser les connaissances requises : expression orale et écrite, compétences numériques et bureautiques, de confirmer le projet de formation, si besoin par des mises en situation en entreprise. Il est particulièrement conseillé aux personnes de niveau 3 (ex niveau V) qui ont parfois des appréhensions à envisager une formation de niveau 4 pour optimiser leur réussite en formation qualifiante

Programme

Formation organisée en 2 activités pouvant être validées par des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)

Activité 1 : Vendre en magasin des produits et des prestations de service

- Accueillir et mener un entretien de vente de produits et de prestations de service en magasin
- Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise

Activité 2 : Clôturer Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

- Clôturer assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
- Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
- Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

- **Durée d'application** 980 h en Centre (28 semaines) et 560 h en entreprise (16 semaines)
- **Durée de la formation** 44 semaines (1540 heures). Une préparatoire spécifique de 3 mois est incluse dans la formation
- **Dates et délais** Consulter le calendrier des places disponibles sur le site du Centre (www.crplamolliere.fr).
- **Validation – Certification** Titre professionnel de niveau 4 ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) délivrés par le Ministère chargé de l'emploi.
- **Effectif** 12 places

Vous souhaitez des informations complémentaires sur la formation, contactez :

- le secrétariat de la Réadaptation Professionnelle au 03.2189.07.25.
- la formatrice Mme Marjorie Levêque au 03.21.89.07.18.

Vous souhaitez avoir une information sur le taux d'insertion suite à la formation, et sur la satisfaction des stagiaires, consultez le site internet du Centre www.crplamolliere.fr