

**Certifié CPF**  
**Code 130969**

### Durée : 100 heures

(Sur 6 mois conditionné par le passage de l'examen)

- Plateforme de formation incluant cours, exercices et évaluation en ligne, disponibles 24 H/24, 7 j/7.
- Ressources pédagogiques orientées « Métier ».
- Un RDV téléphonique par semaine de 30 mns avec un tuteur pendant 6 mois.

### Public concerné & niveaux

- Salariés souhaitant mobiliser leur Compte Personnel de Formation (CPF) et ayant cumulé au moins 100 heures de DIF/CPF.
- Tous niveaux en vente (faux débutants à avancé).

### Pré-requis

- Connaissance en informatique de base et maîtriser la navigation sur Internet.
- Disposer d'un PC Windows ou Macintosh & connexion Internet.

### Objectifs principaux

- Maîtriser l'utilisation et les caractéristiques des produits vendus en magasin
- Animer un point de vente et améliorer son efficacité
- Accueillir les clients et les conseiller de manière personnalisée
- Effectuer la vente de produits et de services associés
- Maîtriser les outils du numérique et les nouvelles technologies
- Participer à l'analyse du marché en termes d'évolution et de concurrence
- Préparation au titre professionnel Vendeur(se)/conseil en magasin

### Durée de la Formation

Elle est de 100 heures à étaler sur 6 mois maximum (conditionné par le passage de l'examen) et correspond :

- Au temps de connexion à la plateforme en E-Learning,
- A la durée d'étude aux exercices proposés hors plateforme, en travail individuel et hors connexion,
- Aux rendez-vous téléphoniques avec le Tuteur.

### Plateforme de formation & cours en ligne

- Application «Internet» qui héberge les cours multimédia en ligne et accessible par un code confidentiel.
- L'accès à la plateforme est illimité, 24 Heures/24 et 7 jours/7, durant la formation.
- Les cours comportent des exercices et des évaluations corrigés et notés.
- La plateforme sauvegarde les modules exécutés, le temps passé et les résultats aux évaluations.
- Pour assurer un accompagnement de qualité : Le formateur dispose d'un « reporting » complet du parcours du stagiaire.

### Rendez-vous téléphoniques avec le Formateur

**Le premier rendez-vous téléphonique permet de :**

- Découvrir et prendre en main la plateforme de formation.
- Naviguer aisément au travers des cours et exercices en ligne.
- Planifier les futurs cours par téléphone et quantifier le travail individuel à produire entre 2 rendez-vous.

**Les RDV téléphonique planifiés tout au long de la formation permettent de :**

- Garantir les meilleurs résultats grâce à l'assistance du formateur pour motiver et impliquer chaque stagiaire.
- Valider officiellement les connaissances acquises et renforcer les notions partiellement maîtrisées.

**Le dernier rendez-vous téléphonique permet de :**

- Valider l'atteinte des objectifs de formation et le niveau acquis.
- Remplir le questionnaire de satisfaction.
- Signer le document officiel de fin de stage détaillant le parcours et durées réalisés

**F.T.A.D. VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN**

**DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS  
ET ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE**

**ASSURER UNE VEILLE SUR LES PRODUITS ET SERVICES  
PROPOSES PAR L'ENSEIGNE**

- Connaître les produits et le e-commerce
- Fiche mémo - Connaître les produits et le e-commerce
- Connaître les produits et le e-commerce
- Connaître l'entreprise, analyser l'offre et le marché

**CONTRIBUER A LA TENUE ET A L'ANIMATION DE  
L'ESPACE DE VENTE**

- Maintenir une implantation conforme et connaître les règles de base de sécurité
- Maintenir une implantation conforme
- Connaître les règles de base de sécurité
- Mettre en place des opérations commerciales et théâtraliser le point de vente

**PARTICIPER A LA GESTION DES FLUX DE MARCHANDISES**

- Santé et sécurité au travail
- Assurer la manutention des produits
- La réception de la marchandise
- La manutention des produits
- La mise en stock
- Gérer les flux de marchandises
- L'inventaire
- La démarque
- Le produit

**VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN**

**MENER UN ENTRETIEN DE VENTE DE PRODUITS ET DE  
PRESTATIONS DE SERVICES EN MAGASIN**

- La communication interpersonnelle et l'intégration du numérique
- La communication interpersonnelle et l'intégration du numérique
- Accueillir en magasin

**CONSOLIDER L'ACTE DE VENTE LORS DE  
L'EXPERIENCE CLIENT EN MAGASIN**

- Accueillir et accompagner le client
- Vendre en magasin
- Accueillir à distance - Négocier un prix
- Fidéliser, consolider et conclure la vente
- La gestion des tensions

**PRENDRE EN COMPTE LES OBJECTIFS FIXES POUR  
ORGANISER SA JOURNEE DE VENTE**

- Utiliser les calculs commerciaux pour évaluer ses résultats
- Respecter les objectifs de vente
- Respecter les objectifs de vente