

## **VENDEUR CONSEIL EN UNITE COMMERCIALE** **par la voie de l'apprentissage**

**Titre professionnel certifié de l'Etat - Niveau IV - JORF du 21/04/2009 - Code NSF 312†**

### LE PUBLIC VISE

Les jeunes de moins de 26 ans titulaires d'un CAP ou d'un BEP et disposant au moins d'un an d'expérience professionnelle dans la vente.

Les jeunes de moins de 26 ans de niveau BAC (Fin de 1<sup>ère</sup> ou niveau Terminale)

### LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Préparer au titre de Vendeur Conseil en Unité Commerciale en formant les participants à exercer le métier de vendeur, vendeur conseil, commercial sédentaire, conseiller commercial... au sein d'une entreprise disposant d'un point de vente : commerce de proximité, grande ou moyenne distribution généraliste ou spécialisée...

### LES MODALITES PRATIQUES

Durée totale en heures : **441 heures sur 1 an**  
Alternance : 2 jours en formation/3 jours en entreprise  
Début de la formation : **Octobre 2010**  
Fin de la formation : **Juin 2011**

**Dates des réunions d'information, à 14 heures 30, dans les locaux de l'ICF :**

**17 Février - 10 et 31 Mars - 21 Avril - 12 Mai - 02 et 23 Juin - 13 Juillet - 1<sup>er</sup> Septembre**

**Merci de confirmer par téléphone ou par mail votre participation à l'une de ces réunions.**

### VOS CONTACTS A L'ICF MONTPELLIER

- Accueil Général - 04.67.10.25.73.
- Mademoiselle Sandrine FURA - Conseiller Professionnel - 04.67.10.25.56 - sfura@icf-montpellier.com

## LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue du programme, les participants sauront :

- Prendre part à la réalisation de la veille produits et des attentes / besoins des clients,
- Appliquer la politique de prix du point de vente,
- Assurer la vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise,
- Gérer le produit, de son entrée réserve à sa sortie magasin,
- Assurer la mise en place et l'implantation des produits dans la surface de vente,
- Contribuer aux actions promotionnelles et à la valorisation de l'offre produit de l'espace de vente.

## LE CONTENU PEDAGOGIQUE

<b>BLOC A : VENDRE ET CONSEILLER LES PRODUITS ET SERVICES DU SECTEUR D'ACTIVITE</b>	
ECONOMIE D'ENTREPRISE	21
INITIATION AU MARKETING	21
COMMUNICATION INTERPERSONNELLE	14
TECHNIQUES DE VENTE	80,5
DROIT COMMERCIAL	21
DROIT DU TRAVAIL	21
DROIT DES SOCIETES	7
CALCULS COMMERCIAUX	28
QUALITE	7
BUREAUTIQUE APPLICATION A LA GESTION ET ACTIVITE COMMERCIALE	49
<b>BLOC B : CONTRIBUER A L'OPTIMISATION DE L'UNITE DE VENTE</b>	
MARCHANDISAGE - ETALAGE - VITRINE	77
DROIT COMMERCIAL	7
BASE DU MARKETING OPERATIONNEL	21
HYGIENE ET SECURITE	7
COMMANDES - GESTION DES STOCKS - RECEPTION ET CONTROLE DES MARCH.	42
<b>BLOC C : DEVELOPPER SA MAITRISE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE</b>	
EXAMENS - CAS DE SYNTHESE - SOUTENANCE DOSSIER PROFESSIONNEL	17,5
<b>TOTAL</b>	<b>441</b>

## LES MODALITES D'EXAMEN ET DE VALIDATION

La validation de ce titre et les modalités d'examen s'articulent autour :

- d'évaluation en centre : 40% de contrôle continu et 60% d'épreuves finales
- d'évaluation en entreprise : 33% assuré par l'entreprise et 67% par le centre de formation au travers d'un dossier professionnel, d'une soutenance et d'un suivi professionnel.