# Certificat professionnel Vendeur-conseiller en magasin

## Présentation

## Compétences

- Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face a face pour réaliser une transaction commerciale
- Représenter son entreprise et contribuer a la valorisation de son image
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur
- 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 marche, les nouveaux produits, la concurrence
- Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente

Mis à jour le 12-05-2020

**Code : CP3900A**

50 crédits

Certificat professionnel

**Responsabilité nationale :** EPN15 - Stratégies / Valérie CHARRIERE-GRILLON

**Niveau CEC d'entrée requis :** Sans niveau spécifique

**Niveau CEC de sortie :** Sans niveau spécifique

**Mode d'accès à la certification :**

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

**NSF :** Commerce, vente (312)

**Métiers (ROME) :**

**Contact national :**

EPN15 Stratégies - ICSV
37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
01 58 80 86 55
Zahra ADJLOUT
zahra.adjlout@lecnam.net

# Enseignements

50 ECTS

| | | |
|---|---|---|
| Techniques de marchandisage | ACD005 | 6 ECTS |
| Pratiques de l'accueil, de la négociation et de la communication | CCE003 | 4 ECTS |
| Fondements du marketing | ACD001 | 6 ECTS |
| Fondamentaux des techniques de vente | ACD006 | 8 ECTS |
| Ouverture au monde du numérique | DNF001 | 4 ECTS |
| Introduction à la gestion des stocks | LTR022 | 4 ECTS |
| Prise en compte de l'expérience professionnelle | UA181X | 18 ECTS |