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 14-10-2024

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