

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 à face pour réaliser une transaction commerciale
- Représenter son entreprise et contribuer à 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 marché, les nouveaux produits, la concurrence
- Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente

🌟 Valide le 16-02-2019

Code : CP3900A

50 crédits

Certificat professionnel

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Benoît PETITPRETRE

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Niveau de sortie : Sans

niveau spécifique

Mode d'accès à la certification :

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

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.adjout@cnam.fr

Enseignements

50 ECTS

Techniques de merchandising	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

Une UA au choix parmi : 18 ECTS

Aucun libellé	UA181V
	0 ECTS
Prise en compte de l'expérience professionnelle	UA181X
	18 ECTS