



CFPM
5, avenue de la
Gare
11300 Limoux

25 chemin
Cruzolle
11400
Castelnaudary

Téléphone :
04.68.94.19.23

Courriel :
cfpmidi
@wanadoo.fr
Date de début

Entrée
Permanente

Durée moyenne
du parcours
(à titre indicatif)

560 Heures
en centre

En entreprise

189 Heures
Formation

Individualisée et
sur mesure

Référente
administrative

Nahima
TRIF

Référente
Pédagogique

Corinne

CHATAIGNÉ

Référente

Handicap

Saliha
Rasenadja

VENDEUR·SE CONSEIL EN MAGASIN 2020



Type de programme : Qualif Pro / Numéro de contrat : 19Q01570218_5

Cette formation est éligible aux contrats en alternance et accessible aux personnes reconnues RQTH



Métiers Visés :

-Vendeur·se, Vendeur·se, Expert·e,
-Vendeur·se-conseil, Vendeur·se
technique,-Conseiller·ère de vente

Validation :

Titre Professionnel de Vendeur·se Conseil
en Magasin

Formation rémunérée / Niveau de Sortie : 4



PREREQUIS

Avoir défini son projet professionnel dans le sec-
teur du commerce / ...

MODALITES DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel

INFORMATIONS COLLECTIVES

Visitez notre site pour toutes les dates d'infor-
mation collectives sur :

www.cfpm-formation.fr

En dehors de ces dates les personnes
pourront être reçues sur le flux

FINANCEMENT

Différents modes de financement sont pos-
sibles : nous contacter

Mises en situations continues sur plateau école

Préparation aux épreuves.

Préparation au passage devant un jury certificateur

CONTENU DE L'ACTION

UN TRONC COMMUN (4 MODULES)

Accueil /positionnement/suivi/bilan; Commu-
nication entreprise; Culture numérique; Déve-
loppement Durable

BLOCS DE COMPÉTENCES

CCP 1/ ASSURER UNE VEILLE SUR LES PRODUITS ET SERVICES
PROPOSÉS PAR L'ENSEIGNE.

CONTRIBUER À LA TENUE ET À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE
VENTE. PARTICIPER À LA GESTION DES FLUX MARCHANDISES.

CCP 2/ MENER UN ENTRETIEN DE VENTE DE PRODUITS ET DE
PRESTATIONS DE SERVICES EN MAGASIN. CONSOLIDER
L'ACTE DE VENTE LORS DE L'EXPÉRIENCE CLIENT EN MAGA-
SIN. PRENDRE EN COMPTE LES OBJECTIFS FIXÉS POUR ORGA-
NISER SA JOURNÉE DE VENTE.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EM-
PLOI : COMMUNIQUER ORALEMENT (COMPRENDRE ET S'EX-
PRIMER). MOBILISER UN COMPORTEMENT ORIENTÉ CLIENT
ET UNE POSTURE DE SERVICE.

E commerce - **Stages en entreprise**

