

Certificat professionnel Vendeur-conseiller en magasin

CP3900A - 50 crédits

Niveau(x) d'entrée : **Aucun niveau requis**
Niveau(x) de sortie : **Aucun niveau spécifique**
Lieu(x) : **Centre Cnam de Valenciennes**



COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

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

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Public

Tout public ; sans niveau spécifique

Objectif

- Formation aux techniques de vente et à la négociation.
- Initiation au marketing et à la gestion des stocks.

Organisation

Durée : Formation de 5 mois environ en journée (303 heures de cours + 280 heures de stage)

Rythme de la formation : nous consulter

Période de formation : février à juillet 2024 - dates à définir*

Modalités et délais d'accès : [voir les modalités d'inscription](#) ; jusqu'au début de la formation.

Tarifs : Demandeur d'emploi : reste à charge / droit de base de 160€ ; Autres : nous contacter, [voir les tarifs applicables](#) - [+d'info sur les possibilités de financement](#)

Indicateurs 2021/2022



**Réunion d'information le mercredi
29 novembre 2023 à 15h au centre
de Valenciennes**



Région
Hauts-de-France

Cette formation bénéficie d'un financement de la Région Hauts de France

* «ouverture sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits»

Contenu de la formation

Tronc commun

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
Prise en compte de l'expérience professionnelle	UA181X	18 ects

Méthodes
pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.



Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au  0800 719 720
ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr