



Vendeur(se) conseil en magasin (VCM)

Métier

- ↪ Vendeur(se) expert
- ↪ Vendeur(se) technique
- ↪ Conseiller(e) de vente



Le **vendeur (la vendeuse) conseil en magasin** assure la vente de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique nécessitant l'apport de conseil et de démonstration concernant généralement des produits non alimentaires.

Il (elle) effectue des ventes en face à face, à partir d'objectifs fixés par sa hiérarchie, auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels accueillis sur son lieu de vente.

Il (elle) participe à la tenue, à l'animation de rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente.

Le titre **Vendeur (vendeuse) conseil en magasin (VCM)** est composé de 2 activités, chacune d'elles faisant référence à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP) :

- Vendre et négocier en face-à-face des produits ou des prestations de service.
- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente.

Accès au titre

2 voies

Par la formation professionnelle au CFPA

Durée : 27 semaines

Pré-requis : classe de 1^{ère} ou de terminale

Accès à la formation : tests, entretien de confirmation de besoin de formation

A l'issue de la formation : Evaluation des compétences et entretien devant un jury de professionnels

Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Conditions : Justifier d'une expérience de 3 ans au minimum dans le métier.

Démarche :

- Faire une demande de VAE auprès du service en charge de l'Emploi.
- Si la demande est acceptée, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement pour préparer votre évaluation.
- Démontrer votre professionnalisme devant un jury de professionnels.

Contexte de travail

Le **vendeur (la vendeuse) conseil en magasin** travaille dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces des enseignes du commerce et de la distribution.

Il (elle) travaille généralement au sein d'une équipe sous la responsabilité du responsable des ventes ou du responsable de magasin.

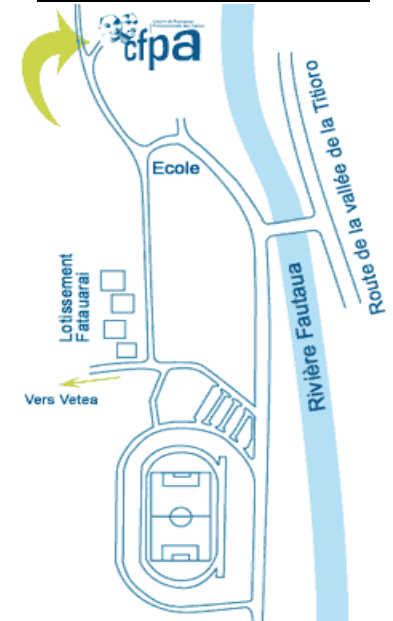
Le contact permanent avec la clientèle lui impose de soigner sa présentation et sa tenue. Une part de sa rémunération mensuelle peut varier en fonction des ventes réalisées.

L'emploi est sédentaire et s'exerce en horaires postés, qui peuvent alterner, en matinée ou en soirée, en fin de semaine et certains jours fériés. Il suppose des ports de charges dans certains magasins.

Son activité implique des relations de collaboration commerciale avec les fournisseurs et les services en charge du service après-vente.

Où se former ? Où certifier ses compétences ?

Unité de formation de Pirae



Evolution professionnelle

- Responsable de boutique spécialisée
- Responsable des ventes
- Responsable de rayon

Titre de Niveau IV

Arrêté N° 907/CM
du 13 juillet 2012