



Vendeur Comptoir en Quincaillerie et Fournitures Industrielles

Conseiller de vente

Titre Professionnel Conseiller de vente Niveau IV

Code RNCP : RNCP37098

Échéance de l'enregistrement : 25/01/2028

Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Branche professionnelle : 3311 (Quincaillerie)

Éligible au contrat de Professionnalisation, Contrat d'apprentissage et PRO A

Branches professionnelles : Toutes Branches

Éligible au contrat de Professionnalisation, Contrat d'apprentissage et PRO A

Objectifs visés par la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Accueillir les clients dans l'agence
- Comprendre le besoin, informer et conseiller les clients
- Vendre des produits en mettant en valeur leurs aspects techniques et en défendant la marge
- Rédiger les devis et gérer les commandes des clients
- Participer à l'agencement et l'animation de son agence
- Réceptionner les commandes fournisseurs, préparer et suivre les commandes clients et s'assurer de l'actualisation des stocks

Publics bénéficiaires et délais d'accès à la formation

Public(s) :

- Salariés en évolution de poste
- Nouveaux entrants recrutés sur la fonction visée

Prérequis : Aucun

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone afin d'obtenir le dossier d'inscription :
Vos contacts :
 - Ghislaine BLASQUEZ g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82 (Assistante administrative)
 - Didier GRAND d.grand@2nd-academy.fr - 06 38 41 87 83 (Directeur Adjoint)
- Un entretien sera réalisé avec le directeur adjoint afin d'évaluer les besoins et vérifier les pré-requis
- Inscription effective dès réception de votre convention signée
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation

Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 25 novembre 2024**
- Date de fin : **28 novembre 2025**
- Durée de la formation : **406 heures, soit 58 jours**
- 336 heures en présentiels et 70 heures en distanciel sous forme de classes virtuelles
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Lyon**

Modalités financières

A partir de 6390 € HT, tarif dégressif selon votre convention. Nous contacter pour plus d'informations.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Programme de formation

Bloc de compétences 1 : Vendre les produits et les services proposés	Les principes de la vente	21h
	Calculs commerciaux	7h
	Maitriser environnement juridique	7h
	Techniques de vente au comptoir*	21h
	Relancer les devis	7h
	Défendre ses prix et ses marges	14h
	Gérer les situation clients conflictuelles*	7h
	Up & Cross selling	7h
	Analyser les indicateurs de performance *	14h
Total volume horaire		105h
Bloc de compétences 2 : Contribuer à la mise en avant de l'offre et à l'animation du Show-room	Réaliser un diagnostic de son environnement **	14h
	Mener des campagnes de satisfaction et de fidélisation client	3h5
	Techniques de merchandising *	21h
	Total volume horaire	
Bloc de compétences 3 : Participer à la gestion des flux marchandises	Maitriser l'hygiène, la sécurité et la prévention des risques	3h5
	Maitriser les documents commerciaux et la gestion des flux*	21
Total volume horaire		24h5
Bloc de compétences 4 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Maitriser la terminologie du bâtiment	14h
	Maitriser les bases de la serrurerie	21h
	Maitriser les bases de l'outillage électroportatif	
	Maitriser les bases de l'outillage à main	21h
	Maitriser les bases de la visserie	21h
	Fixation chimique / Colle Mastic et silicone	7h
	Fixation mécanique	7h
	Maitriser les bases des EPI	7h
	Maitrise les bases des outils coupants	14h
	Profil Bois PVC et ALU	7h
	Maitriser les bases du contrôle d'accès	7h
	Abrasifs	10,5h
	Agencement	7h
	Maitriser les bases du béquillage	7h
	Maitriser les fermes portes	10,5
	Maitriser la ferrure	7h
Pneumatique	7h	
Total volume horaire		175h
Modules transverses :	Kick-off	7h
	Introduction à la vie apprenante	3h5
	Préparation examen et suivi alternance	10h5
	Evaluation des activités	42h
Total volume horaire		63h
Total volume horaire du parcours de formation		406h
Evaluation finale		8h5
TOTAL DE LA FOMATION		414h5

Mise à jour le 02 octobre 2024



Modalités organisationnelles des modules de formation :

Les modules ci-dessous seront réalisés en distanciel sous forme de classe virtuelle.

- Calculs commerciaux
- Réaliser un diagnostic de son environnement
- Indicateur de performance
- Maitriser les documents commerciaux et la gestion des flux
- Hygiène et sécurité au travail
- Maitriser l'environnement juridique de la vente
- Préparation examen
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Développer son réseau

Méthodes pédagogiques mobilisées

Un ensemble de méthodes pour rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :

- Echanges interactifs entre les participants
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Etudes de cas
- Gamification...

Modalités d'évaluation

Pour obtenir le **Titre Professionnel Conseiller de Vente Niveau IV** visé par le parcours de Vendeur Comptoir en Quincaillerie et Fournitures Industrielles, le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

Evaluations modulaires

- Evaluations passées en Cours de Formation sur les modules mentionnés ci-dessus d'un *. (7 ECF)

Dossier écrit

- Rédaction d'un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

Jury final

- Mise en situation professionnelle et entretien technique

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **Titre Professionnel Conseiller de Vente de niveau IV**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : niveau IV (bac)
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issue du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Vendeur(euse) Conseil en Magasin
 - Conseiller(e) de clientèle
- Passerelles entre les parcours : Pas de passerelles possibles

A la suite du Titre Professionnel et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :

- Titre Professionnel Conseiller Relation Client à Distance Niveau IV (Commercial Sédentaire)
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial Niveau III (Commercial Itinérant)