

## Durée :

- Formation à temps plein sur 6 mois
- 350h en centre de formation (10 semaines) ;
- 550h en entreprise (16 semaines), réparties sur l'ensemble de la durée de la formation.

## Lieu :

Yvetot / Fauville-en-Caux / Mont-Saint-Aignan

## Modalités pédagogiques :

- Formation en présentiel
- Pratiques sur plateaux techniques
- Utilisation des ressources numériques

## Coût de la formation :

A partir de 5100€ (formation complète, 2 blocs)  
Pour connaître le tarif d'un bloc en particulier, se référer au site «[www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr)»

## Financement :

Des prises en charge sont possibles selon le profil du candidat, se référer au site internet ou contacter le secrétariat.

## Rémunération :

Possibilité de bénéficier d'une rémunération selon le profil du candidat, se référer au site internet ou contacter le secrétariat.

## Contact secrétariat :

 Tél. 02 35 95 51 10

 [cfppa.yvetot@educagri.fr](mailto:cfppa.yvetot@educagri.fr)

 Allée du lycée agricole - BP 30059  
76192 Yvetot Cedex

 [www.cfppa.naturapole.fr](http://www.cfppa.naturapole.fr)

## Vendeur Conseil en Magasin

Formation proposée en 2 blocs de compétences.

Ce diplôme est également accessible en VAE ([naturapole.fr](http://naturapole.fr)).

### Objectifs de la formation

Le titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin est une formation certifiante de niveau 4 qui permet à son titulaire d'être capable de :

- Participer à la tenue et à l'animation du rayon ;
- Contribuer à l'accueil et à la vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.

Pour les débouchés professionnels, se référer au site internet « [naturapole.fr](http://naturapole.fr) ».

### Public concerné

- Demandeurs-es d'emploi (jeunes et adultes),
- Salariés-es, particuliers.



## Contenu de la formation

La formation se compose de 2 modules/blocs de compétences :

### Bloc1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente :

- 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.

### Bloc2. Vendre et conseiller le client en magasin :

- 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 magasin ;
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

**Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences du titre professionnel.**

## Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP ou scolarité complète y conduisant).

Suite au positionnement, des aménagements de parcours peuvent être proposés.

A réception du dossier de candidature ou après la réunion d'information, un entretien individuel et des tests sont proposés au demandeur-se. L'entretien et les tests ont pour but de s'assurer de l'adéquation de la formation avec la demande du-e et d'évaluer ses compétences, ses potentialités et ses capacités acquises au terme de différentes expériences sociales, professionnelles et de formation.

## Evaluation - Validation

La formation fait l'objet d'un examen terminal. L'examen terminal comporte une épreuve orale de synthèse (mise en situation professionnelle) et la présentation d'un dossier de synthèse de pratique professionnelle.

L'ensemble des modules/blocs permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 de vendeur conseil en magasin.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules/blocs.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Suite au positionnement et pour les personnes en situation de handicap, des aménagements de parcours et d'évaluation sont proposés.

## Chiffres clés

- Taux moyen de réussite à l'examen : données non disponibles, nouvelle formation ;
- Taux moyen de satisfaction : données non disponibles, nouvelle formation ;
- Taux d'insertion professionnelle de la filière commerce : données non disponibles, nouvelle formation.

### Contact secrétariat :

☎ Tél. 02 35 95 51 10

✉ [cfppa.yvetot@educagri.fr](mailto:cfppa.yvetot@educagri.fr)

📍 Allée du lycée agricole - BP 30059  
76192 Yvetot Cedex

🌐 [www.cfppa.naturapole.fr](http://www.cfppa.naturapole.fr)

[cfppa.naturapole.fr](http://cfppa.naturapole.fr)