

PROGRAMME

Formation continue

NOM DU PROGRAMME :

Titre Professionnel

Conseiller .ère de Vente (CV)

par le biais de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

NIVEAU :

De type BAC

SOMMAIRE DU PROGRAMME DÉTAILLÉ

I. Objectifs	2
II. Public concerné.....	2
III. Prérequis	2
IV. Modalités et outils pédagogiques	2
V. Caractéristiques	2
VI. Durée	3
VII. Dates	3
VIII. Programme.....	3
IX. Conditions d'apprentissage	4
X. Modalités d'évaluation des acquis	4
XI. Sanction visée	4
XII. Débouchés et suite de parcours.....	5
XIII. Indicateurs de résultats	5
XIV. Matériel stagiaire nécessaire	5
XV. Délai d'accès	5
XVI. Accessibilité	6
XVII. Tarif	6

I. OBJECTIFS

Afin de valider le Titre Professionnel Conseiller .ère de Vente, Niveau Bac - Niveau 4, au titre de la Validation des Acquis de l'Expérience, ACF vous propose un accompagnement et une présentation au jury VAE.

Au terme de cet accompagnement, l'apprenant.e doit être capable de :

- Intégrer les attentes du jury et se préparer aux épreuves écrites et orales,
- Guider le candidat tout au long de l'élaboration des dossiers professionnels sur le plan méthodologique et technique,
- Se préparer à l'entretien avec le jury pour valoriser ses compétences professionnelles et répondre aux attentes du référentiel de certification VCM.

II. PUBLIC CONCERNÉ

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Accompagnement particulièrement adapté, entre autres, pour :

- Vendeur(se), vendeur(se) conseil, vendeur(se) technique, conseiller(ère) de vente

III. PRÉREQUIS

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de cet accompagnement sont :

Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce et savoir rédiger en français les éléments constitutifs de l'examen final.

Il est nécessaire d'avoir une expérience minimum de 1an (continue ou discontinue) sur un poste similaire au titre professionnel visé (comptabilisant 1 607 heures au total).

IV. MODALITÉS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de cet accompagnement sont :

Présentiel et distanciel.

L'accompagnement personnalisé se présente sous forme de séances d'entretien individuel en présentiel ou à distance via une plateforme LMS (Learning Management System) et des applications pédagogiques numériques.

L'accompagnateur, un professionnel du commerce et de la distribution et formateur aguerri sur le Titre Professionnel VCM, apportera méthode et motivation au candidat. Il proposera des jeux de rôles et mises en situation écrites et orales qui s'appuient sur les grilles de lecture des jurys.

V. CARACTÉRISTIQUES

- TITRE PROFESSIONNEL niveau 4 inscrit au RNCP N° code 37098
- CODE NSF N° code 312m- Commerce, vente –
- Codes ROME N° code D1209, D1210, D1211, D1212, D1214
- Formacode N° code 34502 : vente spécialisée

VI. DURÉE

La durée de cet accompagnement est de :
20 heures

VII. DATES

Entrée / sorties permanentes tout au long de l'année.

VIII. PROGRAMME

Séquence VC-VAE01 : Le projet de validation

Objectif pédagogique :

Situer les attentes du jury par rapport au métier de Conseiller .ère de Vente.

Contenu :

- Présentation et validation des objectifs pédagogiques de l'accompagnement,
- Présentation du programme d'accompagnement au regard de ces objectifs,
- Appropriation de la plateforme LMS et des outils numériques,
- Présentation des modalités et des épreuves de validation du titre professionnel VCM,
- Présentation des documents professionnels à rédiger,
- Présentation des modalités de la validation.

Séquence VC-VAE02 : La préparation des écrits professionnels en amont de l'examen

Objectif pédagogique :

Identifier les éléments à prendre compte pour élaborer les supports de présentation à réaliser en amont de la session d'évaluation.

Contenu :

- Préconiser des méthodologiques pour la rédaction des exemples de pratiques professionnelles à restituer dans le dossier professionnels (DP),
- Aider à la rédaction des fiches produits,
- Définir et suivre un plan d'action pour rédiger la présentation de son entreprise dans son environnement commercial,
- Construire un support visuel attractif (diaporama).

Séquence VC-VAE03 : La préparation à l'épreuve d'examen

BLOC 1

CONTRIBUER A L'EFFICACITE COMMERCIALE D'UNE UNITE MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Objectifs pédagogiques :

A partir de mises en situation types, s'approprier le vocabulaire professionnel et différentes techniques en lien avec le marketing, le merchandising et la gestion des stocks.

Contenu :

- S'entraîner à réaliser des engagements de commandes et analyser l'emplacement des produits dans les linéaires,
- Mettre en forme une analyse de son contexte professionnel dans son environnement commercial,
- S'entraîner à structurer son argumentation et donner du sens à sa pratique professionnelle,
- Définir des préconisations en termes de contenu, de communication et de postures.

BLOC 2

AMELIORER L'EXPERIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

Objectifs pédagogiques :

A partir de mises en situation types, s'approprier le vocabulaire professionnel et différentes méthodes en lien avec les techniques de vente et la gestion commerciale d'un rayon ou d'un point de vente.

Contenu :

- S'entraîner à analyser les indicateurs d'un tableau de bord, formaliser un plan d'action adapté aux décalages identifiés,
- S'entraîner à la pratique des techniques de vente à partir de fiches produits et la gestion des réclamations client,
- S'entraîner à présenter et valoriser ses compétences acquises dans son contexte professionnel,
- Définir des préconisations en termes de contenu, de communication et de postures.

Séquence VC-VAE04 : L'accompagnement

Objectif pédagogique : Analyser, optimiser et valider ses pratiques professionnelles.

Contenu :

- Relecture des documents à remettre lors de la session de validation,
- Entretiens individuels avec l'accompagnateur référent pour corriger les écrits concernant les actions exposées dans les documents à présenter lors de la session de validation,
- Définir une stratégie de soutenance pour valoriser la présentation de son entreprise.

IX. CONDITIONS D'APPRENTISSAGE

Dispositif de type :

VAE individuelle ou collective (maximum 10 participants). Accompagnement individualisé selon les besoins du/ de la participant(e).

X. MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

Evaluations formatives en cours d'accompagnement sous forme de quizz, QCM dématérialisés et mises en situation en présentiel

Présentation à la session de validation du Titre Professionnel : Conseiller .ère de Vente

XI. SANCTION VISÉE

Type de sanction :

- Validation du titre professionnel Conseiller .ère de Vente (niveau 4, certification de niveau Bac)

Modalités d'évaluation du Titre Professionnel :

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Dossier professionnel et de ses annexes éventuelles
- Résultats des évaluations en cours d'accompagnement
- Entretien avec le jury
 - Durée totale de la session d'examen : 3h

Modalités de validation du Titre Professionnel :

Le titre est composé de plusieurs blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément avant toute réactualisation du titre. Les titres Professionnels sont réactualisés tous les 3 à 5ans.

Chaque bloc atteste que son titulaire maîtrise un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'une ou plusieurs des activités qui correspondent au titre visé.

Dans le cadre de la VAE, en cas de validation partielle du Titre Professionnel, l'apprenant.e a un délai de 1an maximum après l'examen initial pour se représenter au ou aux blocs de compétences manquants, sans avoir à reprendre de temps d'accompagnement. Au-delà de 1an, il sera nécessaire de suivre une formation du bloc de compétences manquant pour le repasser.

Pour plus d'informations n'hésitez pas à consulter la Fiche RNCP de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

XII. DÉBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

Débouchés :

A l'issu de cet accompagnement, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type :

Vendeur (se), vendeur (se) conseil, vendeur (se) technique, conseiller (ère) de vente

Suite de parcours, équivalences et passerelles :

A la suite de ce parcours, il est possible de poursuivre vers une formation de niveau de type :

Baccalauréat comme par exemple le titre professionnel suivant :

- Assistant Manager Unité Marchande

Bac+2 comme par exemple le titre professionnel suivant :

- Manager Unité Marchande

Pour davantage d'informations concernant la poursuite d'études ou passerelles au niveau national, vous pouvez vous diriger vers un CEP (Conseil en Evolution Professionnelle) www.mon-cep.org

XIII. INDICATEURS DE RESULTATS

Pour plus d'informations concernant les indicateurs de résultats, les équipes d'ACF sont à votre disposition pour vous partager les données chiffrées.

XIV. MATÉRIEL STAGIAIRE NÉCESSAIRE

Matériel pour cet accompagnement en présentiel :

- De quoi prendre des notes (cahier, stylo, etc.)

Matériel pour cet accompagnement en distanciel :

- PC, casque, connexion Internet

XV. DELAI D'ACCÈS

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : Entre 1 et 2 mois environ.

XVI. ACCESSIBILITÉ

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), merci de consulter directement les équipes ACF.

XVII. TARIF

Spécialement pour la VAE :

- Pour 1 personne : à partir de 1 450 € HT
 - Le tarif inclut le livret 2 : Accompagnement pour la VAE et présentation à la session d'examen.
 - Le tarif n'inclut pas le livret 1 : demande de recevabilité de la VAE auprès de la DREETS (ex DIRECCTE). Le / la candidat peut faire cette étape seul.e, ou ACF peut l'accompagner dans cette démarche. Pour plus d'informations à ce sujet, les équipes d'ACF sont à votre disposition.