


Titre Professionnel du Ministère de l'Emploi VENDEUR-CONSEIL EN EQUIPEMENTS DE LA MAISON CONNECTEE

DESCRIPTION

Durée	1 an (35h /semaine, 581h en centre, examen inclus)	Missions <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accueillir, accompagner et conseiller le client sur les produits et services les mieux adaptés à ses besoins ▪ Vendre les produits en valorisant les services associés ▪ Contribuer à la rentabilité des rayons ▪ Garantir un bon niveau de qualité de présentation et quantité suffisante de produits en rayon Qualités requises <ul style="list-style-type: none"> ▪ Être disponible, souriant et faire preuve d'écoute ▪ Avoir le sens de la persuasion et de la diplomatie ▪ Avoir le goût du challenge et un bon esprit d'équipe
Public visé	Public féminin et masculin de moins de 30 ans	
Organisation générale	Alternance CFA/Entreprise	
Modalités d'inscription	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pré-inscription sur dossier et entretien ▪ Tests d'aptitude (électricité et logique du réseau) ▪ Inscription avec signature d'un contrat de travail 	
Conditions d'admission	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Titulaire Bac 	
Centre	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Détenteur de l'agrément Objectif Fibre ▪ Centre d'examen de la DIRECCTE 	
Accessibilité		Accès PMR

ÉTUDES

Contenu		Enseignements professionnels <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques avec du matériel SAMSUNG ▪ Suivi individualisé ▪ Vente appliquée : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Image et son ▪ Multimédia et convergence ▪ Électroménager ▪ Services et abonnements 	Domaines professionnels <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques de vente et technologie des produits <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques de vente : structure de vente, vente de solutions, vente à distance ▪ Les produits : son, image, multimédia, téléphonie, électroménager ▪ Culture technique : compression, numérisation, connectivité ▪ Culture d'entreprise : environnement et marché, gestion et pilotage, savoir-être, gestion de projet
Conditions de validation	Attestation de présence – Épreuves techniques validées – Oral de présentation du dossier professionnel Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec		

APRÈS LE TP

Insertion professionnelle	Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s	Emplois potentiels Vendeur spécialisé, démonstrateur commercial, technico-commercial, animateur de ventes, vendeur jeux vidéo
Poursuite des études	Formation Manager d'Univers Marchand, BTS MCO	

Taux de réussite :

Taux d'insertion professionnelle :



37 chemin de Bernex
13016 Marseille

GPS : 43° 21' 56.571" E 5° 20' 22.698"

Tél : 04 95 06 10 95
lppsthenri@formationmetier.fr

<http://www.fmcfact.fr/>