

Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat

Certificat de spécialisation



Durée de la formation

1 année

Public concerné

Après un :

- BAC pro TEB
- BAC pro ICCER
- BAC pro MELEC
- BAC STI2D
- BAC général
- BTS FED FCA/DBC
- BTS CPI
- BTS Electrotechnique

Prérequis

Etre titulaire ou en préparation d'un BAC pro, d'un BAC général / technologique ou d'un BTS.

Objectifs

Le titulaire du certificat de spécialisation "Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat" conseille et guide les clients, particuliers ou professionnels, dans le choix et l'achat de produits de bricolage ou d'entretien de la maison. Il est spécialisé dans la vente de produits techniques pour l'amélioration, la rénovation et l'aménagement de l'habitat.

Il intervient à chaque étape du processus de vente : conseil personnalisé, préparation des commandes, inventaire, réception de marchandises, etc. Il exerce ses compétences au sein d'entreprises spécialisées dans le commerce de gros et/ou de détail en quincaillerie, droguerie, bazar, bricolage et fournitures industrielles.

Effectifs

15 places

Programme

Conseiller – vendre

- Analyser le marché, identifier les besoins des clients et connaître les caractéristiques des produits techniques pour l'habitat.
- Accueillir et accompagner les clients dans le choix de produits adaptés à leurs projets de bricolage, d'entretien de la maison ou d'aménagement.
- Vendre des produits (biens ou services) adaptés aux besoins des clients.
- Proposer des solutions personnalisées grâce à une expertise technique et un conseil sur-mesure.
- Assurer le suivi des projets clients pour garantir leur satisfaction et fidélisation.

Gérer :

- Organiser et maintenir un rayon attrayant, fonctionnel et en phase avec les attentes des clients.
- Mettre en œuvre des opérations commerciales et promotionnelles pour dynamiser les ventes.
- Veiller à l'excellence opérationnelle en garantissant l'ordre, la propreté et la disponibilité des produits en rayon.
- Contribuer à la prévention des risques liés aux personnes et aux biens dans l'espace de vente.
- Adopter des pratiques écoresponsables pour préserver les ressources naturelles et promouvoir des produits durables auprès des clients.

Langue étudiée

Anglais

Modalités de formation

26 semaines de cours et 16 semaines de stage.

Modalités d'évaluation

Épreuves écrites et orales.

Blocs de compétences

RNCP 38404

CO1 : Préparation de la vente

- S'informer sur le secteur, le marché et la clientèle
- Exploiter les informations techniques relatives aux produits et à leur mise en œuvre
- Pratiquer une veille technologique

CO2 : Vente d'une solution technique

- Accueillir positivement le client d'une manière personnalisée
- Effectuer la découverte des besoins du client
- Présenter la solution projet/produit
- Argumenter et conseiller en favorisant les solutions « habitat durable »
- Réaliser des ventes combinant l'ensemble des canaux de vente
- Proposer des services associés
- Assurer le suivi des commandes client
- Améliorer en continu sa technique de vente

CO3 : Gestion commerciale

- Mettre en place l'offre de produits
- Mettre en place des ILV et des PLV
- Théâtraliser le point de vente par des ambiances adaptées
- Participer à la mise en œuvre d'une opération commerciale
- Favoriser les achats d'impulsion
- Evaluer la performance d'une opération commerciale
- Remplir le rayon
- Assurer le réassortiment
- Assurer le suivi des commandes fournisseurs, relances
- Assurer le suivi des informations chiffrées
- Assurer la tenue du rayon
- Prévenir la démarque
- Sécuriser son rayon
- Connaître les risques produits
- Contribuer au tri des déchets et des éco-gestes

Débouchés professionnels

- Vendeur conseil
- Vendeur qualifié
- Conseiller de vente
- Vendeur préparateur
- Vendeur technique

Le titulaire de la mention complémentaire « Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat » intervient dans diverses structures commerciales, notamment :

- Les grandes surfaces spécialisées en bricolage,
- Les négoce en bricolage, matériaux de construction, quincaillerie et fournitures industrielles,
- Les commerces de détail en quincaillerie, droguerie et outillage,
- Les points de vente spécialisés dans l'équipement de l'habitat, quelle que soit leur taille.

Afin de répondre aux besoins variés de sa clientèle, il propose également une gamme de services complémentaires, tels que :

- Élaboration de devis,
- Prêt de matériel,
- Services de pose,
- Location de véhicules de transport,
- Offres de financement personnalisé,
- Programmes de fidélisation,
- Livraison, service après-vente (SAV),
- Diagnostics personnalisés à domicile
- ...

Valeur ajoutée de l'établissement

Rendez-vous sur notre site internet pour découvrir le lycée professionnel.

Calendrier d'inscription

À partir de janvier pour une entrée en septembre de la même année.

Visibilité dans Parcoursup

Tarif

Accédez aux tarifs sur notre site internet.

Accès Handicap

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

contactez-nous pour plus d'informations
02 41 71 35 36

www.domsortais.fr

