RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta
GRENOBLE
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FICHE FORMATION

CERTIFICAT DE SPECIALISATION VENDEUR CONSEIL EN PRODUITS TECHNIQUES POUR L'HABITAT

OBJECTIFS

Le titulaire de la certification CS Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat est un professionnel spécialisé dans la vente de produits techniques pour l'habitat (le projet salle de bains-carrelage-sanitaire-plomberie, la droguerie-peinture-luminaire-décoration-revêtement de sols souples, la cuisine-menuiserie-agencements intérieurs, la maison connectée-domotique-outillage-quincaillerie, les jardins et aménagements extérieurs, l'habitat durable et les économies d'énergie.

Ces produits sont destinés à améliorer, rénover et aménager l'habitat. Le vendeur conseil propose, en réponse aux demandes du client, les solutions les plus adaptées en termes de produits et de services associés. Il répond également aux demandes de projet du client (projet de cuisine par exemple). Il utilise les différents canaux de communication et de distribution utilisés par celui-ci. il a un rôle de conseil dans la mise en œuvre et l'utilisation des produits en fonction du client et de son projet. Dans un contexte de développement durable, il préconise les solutions "habitat durable" et participe à la prévention des risques.

CONTENU

BLOCS DE COMPETENCES PROFESSIONNELS

01 - 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
02 - 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
03 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

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Bac STI ou Bac pro dans le domaine du bâtiment

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

VALIDATION

Certificat de Spécialisation

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 - Baccalauréat

SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

MODALITÉS D'EVALUATION

Epreuves en cours (CCF) et /ou fin de formation
Epreuves finales d'examen
Il est possible de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation.

DURÉE INDICATIVE

450 heures sur 1 an

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

DÉLAI D'ACCÈS

Démarrage de la formation en septembre.

MODALITÉS D'ADMISSION

MODALITES D'ACCES

Admission sur dossier

Validation du terrain d'accueil par l'équipe pédagogique

Signature du contrat d'apprentissage.

DOSSIER D'ADMISSION

Dossier à transmettre à l'Etablissement du lieu de réalisation de la formation

INSCRIPTIONS

Prendre contact avec l'Etablissement du lieu de réalisation de la formation

DATE LIMITE D'INSCRIPTION

30 septembre selon les places disponibles

TARIF

Selon les coûts contrats établis par France compétences

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITE

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Le titulaire exerce son activité au sein de :

grandes surfaces de bricolage ; - négoces en bricolage (bâti, matériaux), en quincaillerie, en fournitures industrielles ;

- commerces de détail en quincaillerie, en droguerie, en outillage :

- points de vente spécialisés dans les fournitures pour l'équipement de l'habitat, quelle que soit leur taille

Types d'emplois accessibles :

vendeur conseil, vendeur qualifié, conseiller de vente, vendeur technique, vendeur préparateur, vendeur

… Découvrez d'autres débouchés sur onisep.fr

CODE RNCP 38404

+ d'informations sur le lien suivant
CS VCPTH RNCP 38404

LES + DE LA FORMATION

Garantie de pouvoir poursuivre sa formation en cas de rupture de contrat

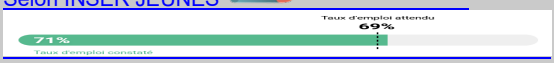
Aucun frais à la charge de l'apprenti

Qualité des plateaux techniques et expertise des intervenants

NOS RÉSULTATS
Pas de données accessibles la 1ère session a démarré en septembre 2024

VALEUR AJOUTEE DE L'ETABLISSEMENT

Selon INSER JEUNES



Si le taux d'emploi constaté* est supérieur au taux d'emploi attendu* alors l'apport propre de l'établissement dans l'insertion professionnelle de ses apprenants est positif.

LIEU DE FORMATION

Lycée Emmanuel MOUNIER
6 avenue MARCELIN BERTHELOT
38029 GRENOBLE CEDEX 2

Découvrir, s'ouvrir, réussir

CONTACTS

GRETA DE GRENOBLE
Service Apprentissage Tél : 04 76 33 27 40
Greta.grenoble.contacts@ac-grenoble.fr

La Région Auvergne-Rhône-Alpes
La Région se mobilise encore pour le handicap
Formation

Date de mise à jour 25/02/2025