

Une formation, un métier, un emploi

# Vendeur-conseil en Équipements de la Maison Connectée (VEMC)

Certification professionnelle de niveau 4 - RNCP 34020

## Être vendeur spécialisé, c'est :

- Accueillir, être disponible, souriant et faire preuve d'écoute
- Être curieux et intéressé par les nouvelles technologies
- Avoir le goût du challenge et un bon esprit d'équipe

## Missions principales

- Accueillir et accompagner le client dans son projet d'achat
- Identifier et analyser le besoin du client dans son parcours d'achat multicanal
- Conseiller et vendre les solutions et les produits techniques de la maison connectée
- Suivre et fidéliser le client

## Chiffres clés

- 12 mois en alternance, 70% de pratique
- Plus de 89% de réussite à nos examens\*
- 81,82% d'insertion professionnelle

\*Chiffre constaté en moyenne en 2022 sur l'ensemble de la formation du Réseau DUCRETET

## Débouchés

La formation débouche sur une insertion professionnelle dans les entreprises des domaines suivants : électroménager, électronique grand public, domotique, bricolage, service à la personne, santé/bien-être, maintien à domicile...

## LES MÉTIERS

- Vendeur-conseil spécialisé
- Télé-vendeur / Télé-conseiller
- Conseiller démonstrateur
- Animateur des ventes

Le parcours peut être complété par une formation de (niveau 5) qui permet de monter en compétences dans le domaine de la distribution des produits techniques.



## Programme de la formation

Assurer la relation clientèle, en magasin et/ou à distance et/ou à domicile

- Accueillir et prendre en charge un client en s'adaptant au flux magasin
- Identifier et analyser le besoin du client dans son parcours d'achat multicanal
- Assurer le suivi et la fidélisation du client dans le respect de la qualité de service
- Prendre en charge les litiges et les difficultés du client afin de lui apporter une solution adaptée

Conseiller et vendre des solutions en équipements de la maison connectée en magasin et/ou à distance et/ou à domicile

- Identifier et valider les besoins en termes d'usage exprimés ou non par le client
- Conseiller, démontrer, argumenter une ou des solution(s) technologiques adaptée(s) au client et traiter les objections
- Construire une vente associée de services et équipements complémentaires
- Déclencher et finaliser la vente de la solution

Optimiser son activité et participer à l'attractivité commerciale de son environnement

- Identifier les acteurs de la profession, leur rôle, leur fonctionnement et respecter le cadre réglementaire (consommation et environnement)
- Assurer une veille permanente sur les nouvelles technologies (produits et systèmes), les services et la concurrence
- Participer à la dynamique et la gestion commerciale de son univers marchand
- Adapter son activité en fonction de l'analyse des résultats

**RÉSEAU Ducretet**

Pour se former, c'est du concret

## La formation VEMC dans le détail

<b>Certification préparée</b>	Inscrite au répertoire national des certifications professionnelles - Fiche RNCP 34020 Code NSF 255W - Niveau 4 Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
<b>Dispositifs</b>	Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE, CPF...
<b>Durée de la formation</b>	490h au CFA - 1 050h en entreprise Rythme d'alternance : contactez le CFA de votre région
<b>Pré-requis</b>	Niveau Bac ou équivalent De 16 à 29 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage A partir de 16 ans et à tout âge dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (en fonction du profil)
<b>Rentrée</b>	Rentrées d'Automne (Octobre/Novembre) Rentrées de Printemps (Mars/Avril)
<b>Modalités d'évaluation</b>	Contrôle continu, examen final, dossier professionnel
<b>Coût de la formation</b>	9 500 €. En alternance, financement pris en charge par un OPCO de branche d'activités. L'apprenant n'a donc pas de reste à charge à régler
<b>Rémunération</b>	L'apprenant est rémunéré selon les dispositions prévues par le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation
<b>Sites de formation</b>	Paris, Lyon, Bordeaux, Rennes, La Réunion, Valenciennes
<b>Accessibilité</b>	Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'info, contactez le référent handicap de votre CFA

Retrouvez les indicateurs pédagogiques en contrat d'apprentissage et de professionnalisation disponibles auprès du CFA de votre région.

**MFR**

**CULTIVONS LES RÉUSSITES**

**DAX-OEYRELUY**

LANDES



Contactez nous pour plus de renseignements :

**Maison Familiale Rurale Dax-Oeyreluy**

33 bis rue Monteils - 40180 Oeyreluy

05 58 57 81 05

[mfr.dax@mfr.asso.fr](mailto:mfr.dax@mfr.asso.fr)

