

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

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 **Manager d'Unité Marchande (niveau 5)** qui permet de monter en compétences dans le domaine de la distribution des produits techniques.



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

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

La formation VEMC dans le détail

Certification préparée	Inscrite au répertoire national des certifications professionnelles - Fiche RNCP 34020 Code NSF 255W - Niveau 4 Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
Dispositifs	Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE, CPF...
Durée de la formation	490h au CFA - 1 050h en entreprise Rythme d'alternance : contactez le CFA de votre région
Pré-requis	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)
Rentrée	Rentrées d'Automne (Octobre/Novembre) Rentrées de Printemps (Mars/Avril)
Modalités d'évaluation	Contrôle continu, examen final, dossier professionnel
Coût de la formation	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
Rémunération	L'apprenant est rémunéré selon les dispositions prévues par le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation
Sites de formation	Paris, Lyon, Bordeaux, Rennes, La Réunion, Valenciennes
Accessibilité	Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'info, contactez le référent handicap du votre CFA

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

Pourquoi choisir Ducretet ?

Nos écoles à taille humaine vous accueillent sur **tout le territoire français**. Vous êtes accompagnés par **des formateurs experts**, issus de l'environnement professionnel.

Nos campus sont équipés de **salles et plateaux techniques** pour reproduire au mieux les conditions réelles du terrain.

Vous bénéficiez d'un **suivi individualisé** pour faciliter votre recherche d'emploi.

Depuis plus de 30 ans, nous travaillons en confiance avec **des entreprises renommées et reconnues** telles que Fnac-Darty, Boulanger, Conforama, Leroy Merlin...

Renseignez-vous
et inscrivez-vous sur > ducretet.net



La force d'un réseau

CFA DUCRETET ÎLE-DE-FRANCE

84 Rue Villeneuve 92110 CLICHY
contact@ducretet.net
01 47 30 74 30

NOS ÉCOLES PARTENAIRES

recrute1.apprenti@ducretet.net
01 47 30 74 52

CFA DUCRETET AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

2 Rue de la Démocratie 69200 VÉNISSIEUX
cfalyon@ducretet.net
04 72 50 50 00

CFA DUCRETET NOUVELLE-AQUITAINE

124 Avenue de Magudas 33700 MÉRIGNAC
cfabordeaux@ducretet.net
05 57 14 85 73

