



Mise à jour : 08.10.2024

CQPI Vente Conseil en Magasin

NIVEAU DE CERTIFICATION



FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente

NIVEAU FRANÇAIS



CODE-ROME

M1705 : Marketing M1706 : Promotion des ventes M1707 : Stratégie commerciale

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le (la) titulaire du CQPI à l'accueil, à la vente et au conseil en magasin. Il (elle) informe et conseille la clientèle sur un point de vente dans le respect des exigences de service de l'entreprise. Il (elle) vend des produits et des services en délivrant des conseils adaptés en fonction des différents profils de clientèle et en faisant appel à des connaissances techniques. Il (elle) fidélise la clientèle de l'entreprise et traite les réclamations simples en provenance des clients dans le cadre de la politique commerciale. Il (elle) assure la tenue de son rayon ou de son magasin et met en valeur les produits dans le cadre de la politique de merchandising de l'entreprise.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Accueillir et accompagner un client en magasin
- Réaliser le suivi des stocks et la prise en charge des produits
- Assurer le bon état marchand du rayon ou du magasin
- Mettre en œuvre les règles d'hygiène et de sécurité
- Conseiller techniquement le client sur les produits et les services proposés par l'entreprise
- Analyser les besoins d'un client et vendre des produits et des services adaptés
- Traiter les retours et les réclamations clients
- Communiquer efficacement au sein de l'équipe et de l'entreprise

Voie d'accès

- ✓ Formation continue



✓ Contrat de professionnalisation

✓ VAE

Organismes certificateur

- CPNE des industries chimiques - Union des industries chimiques(UIC)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Vendeur(euse)
- Télévendeur(euse)
- Technico-commercial(e)
- Esthéticien(ne) en parfumerie-cosmétique
- Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique