



## MENTION COMPLÉMENTAIRE VENDEUR CONSEIL EN PRODUITS TECHNIQUES POUR L'HABITAT

### OBJECTIFS

Le titulaire de la mention complémentaire 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-révêtement 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

Évaluer 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

Mention Complémentaire

### NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 - Baccalauréat

### SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



## 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 ; - négoce 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 21466

+ d'informations sur le lien suivant

[MC VCPTH RNCP 21466](#)

## 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 POUR L'ANNÉE 2023. Pas de données accessibles la 1ère session démarre en septembre 2024**

### VALEUR AJOUTEE DE L'ETABLISSEMENT



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 VAUCANSON

27, rue Anatole France

38100 Grenoble

### Lycée Emmanuel MOUNIER

6 avenue MARCELIN BERTHELOT

38029 GRENOBLE CEDEX 2

## CONTACTS

GRETA DE GRENOBLE

Service Apprentissage Tél : 04 76 33 27 40

Greta.grenoble.contacts@ac-grenoble.fr

Date de mise à jour 12/02/2024

