



réseau ducretet
DÉVELOPPEUR DE COMPÉTENCES

> 90% de nos apprentis trouvent un emploi
12 mois en alternance // 70% de pratique

Une formation, un métier, un emploi

VENDEUR-CONSEIL EN ÉQUIPEMENTS DE LA MAISON CONNECTÉE

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 parcours d'achat.
- Conseiller et argumenter les produits répondant aux besoins du client.
- Assurer la bonne mise en avant des produits et la mise en place d'opérations commerciales.
- Valoriser et argumenter les produits complémentaires et services associés.
- Maîtriser et utiliser les outils digitaux dans l'échange avec le client.

DÉBOUCHÉS & PERSPECTIVES

La formation débouche sur une insertion professionnelle dans une structure spécialisée dans les équipements techniques de l'habitat : commerce, grossiste, vente à distance, société de services :

- Electroménager
- Audiovisuel (TV-Hifi- Vidéo)
- Multimédia (Téléphonie-Informatique)
- Domotique (Smart Home)
- Santé/bien-être / Maintien à domicile

Selon le type d'entreprise (B to C/B to B), le(la) Vendeur(se)-conseil en Equipements de la Maison Connectée peut exercer son métier :

- Sur un lieu de vente **et/ou**
- A distance **et/ou**
- Au domicile du client

LES METIERS

- Vendeur spécialisé
- Technico-commercial
- Démonstrateur commercial
- Animateur des ventes

Plus de 85% de réussite
à nos examens

www.ducretet.net



VENDEUR-CONSEIL EN ÉQUIPEMENTS DE LA MAISON CONNECTÉE

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

La formation aborde les différentes technologies des équipements connectés (son, image, multimedia, téléphonie, électroménager) à travers des simulations de vente appliquée

Maîtrise de la relation client

- Accueillir et prendre en charge un client, en s'adaptant au flux client
- Identifier et analyser la situation du client dans son parcours 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

Optimiser son activité et participer à l'attractivité commerciale de son univers marchand

Conseiller et vendre des solutions en équipements de la maison connectée

- 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

La force d'un réseau

7 centres de formation partenaires répartis sur le territoire national sont au service de votre profession. Le Réseau Ducretet rassemble des formateurs experts dans leurs métiers, accompagnant les apprentis tout au long de leur formation. Nos campus sont équipés des salles et plateaux techniques pour reproduire au mieux les conditions réelles des métiers.



Votre CFA partenaire



CENTRE DE FORMATION
AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES

36 Rue de l'Abreuvoir
59300 Valenciennes
03.27.51.91.91
recrutement@actifcnt.com

CARACTÉRISTIQUES

TITRE PRÉPARÉ	TITRE VEMC - CODE NSF 255W - NIVEAU IV (FR) 4 (EU) - INSCRIT RNCP PAR ARRÊTÉ DU 8/10/2004 PUBLIÉ AU JOURNAL OFFICIEL DU 10/10/ 2004
DISPOSITIFS	CONTRAT D'APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE, CPF, ...
ALTERNANCE	490H - 13 SEMAINES DE FORMATION SUR 1 AN RYTHME D'ALTERNANCE : CONTACTER LE CFA DE VOTRE RÉGION
ADMISSION	NIVEAU BAC DE 18 À 29 ANS DANS LE CADRE D'UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE
RENTREE	OCTOBRE
MODALITÉS D'ÉVALUATION	CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION (CCF), EXAMEN FINAL PRESENTATION ORALE DU DOSSIER PROFESSIONNEL
RÉMUNÉRATION	PRÉVUE PAR LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE (DE 43 À 100% DU SMIC) OU LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION (55 À 100% DU SMIC) EN FONCTION DE L'ÂGE, DE L'ANNÉE DE L'APPRENTISSAGE ET SELON CONVENTION COLLECTIVES PARTICULIÈRES
FRAIS PÉDAGOGIQUES	AUCUN FRAIS D'INSCRIPTION NI DE SCOLARITÉ DANS LE CADRE D'UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE PRIS EN CHARGE PAR UN O.P.C.A. DANS LE CADRE D'UN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
POURSUITES POSSIBLES	MANAGER D'UNIVERS MARCHAND BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

LES + DES CFA DU RESEAU DUCRETET

- Accompagnement des candidats : TRE, coaching, mise en relation, ...
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Accompagnement des entreprises : sourcing/mise en relation/suivi
- Equipe pédagogique : formateurs experts issus du monde professionnel et nombreuses interventions de professionnels
- Nombreuses mises en situation, simulations et pratiques professionnelles sur plateaux techniques
- Plateforme e-learning

INSCRIPTION EN LIGNE 

www.ducretet.net