

FORMATION en CONTRAT d'APPRENTISSAGE Mention complémentaire Vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat + Passerelle pour le BTS Management Commercial Opérationnel

Le métier : Le vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat est un professionnel spécialisé dans 6 domaines : carrelage-sanitaire-plomberie, droguerie-peinture-luminaire-décoration-revêtement de sols souples, cuisine-menuiserie-agencements intérieurs, domotique-outillage-quincaillerie, jardins et aménagements extérieurs, habitat durable et économies d'énergie. A la demande du client, le vendeur conseil propose les solutions les plus adaptées (produits et services associés). Il répond également aux demandes de projet du client. Il a un rôle de conseil dans la mise en œuvre et l'utilisation des produits. Dans le cadre du développement durable, il préconise les solutions "habitat durable" et participe à la prévention des risques.

Public visé / prérequis

Être âgé de 18 à 29 ans
Être titulaire d'un bac pro.
Métiers du commerce et de la vente (options A/B).
Formation en contrat d'apprentissage financée par l'entreprise

Durée / dates / lieux

9 mois du 4 octobre 2021 au 13 juillet 2022
- Lycée Frédéric Mistral, Fresnes 94
- Centre BTP GRETA, Vitry-sur-Seine 94
- IDLM, Ivry-sur-Seine, 94

Codes de formation

NSF : 312
RNCP : 21466
Code Certif Info : 83862
Formacode : 34502
Code ROME : D1212

Contact

Candidature par mail à :
gmte94@ac-creteil.fr

Information :
GRETA MTE 94
☎ 01 45 16 19 19

Référente handicap :
Alexandra CLOU

OBJECTIFS

- **Obtenir la mention complémentaire (diplôme de niveau 4) Vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat**
Compétence 1 : Conseiller-vendre (Préparer la vente – Vendre)
Compétence 2 : Gérer (Préparer et implanter le rayon – Participer à l'animation commerciale du rayon – Participer à la gestion commerciale du rayon et/ou du point de vente – Participer à la prévention des risques).
- **Accéder à la 2^{ème} année du BTS Management Commercial Opérationnel**

Modalités d'admission

- **Candidature :** lettre de motivation + CV + justificatif de l'obtention du baccalauréat pro. Métiers du commerce et de la vente
- **Positionnement :** pédagogique avec entretien individuel et tests

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance (contrat d'apprentissage) de 1484 heures.
- Formation : 637 h en centre + 847 heures en entreprise.

CONTENUS

- **Blocs de compétences de la Mention complémentaire (203 h)**
U1 Préparation de la vente – U2 Vente d'une solution technique – U3 Gestion commerciale
- **Passerelle pour la 2^{ème} année en BTS MCO (210h) :** Culture économique, juridique, managériale – Culture générale et expression – Communication en anglais
- **Formation technique « univers spécialisés » (168 h)**
 - ▶ Le projet salle de bains (carrelage, sanitaires, plomberie)
 - ▶ Cuisine, menuiserie, agencements intérieurs
 - ▶ Jardins/aménagements extérieurs
 - ▶ Peinture, luminaire, décoration, revêtement de sols souples
 - ▶ Maison connectée, domotique, outillage, quincaillerie
 - ▶ Habitat durable, économies d'énergies
- **Formation en salarié de l'entreprise (847 h) :**
 - ▶ Activités de vendeur-conseil
 - ▶ Formations internes

VALIDATION / SUITE de PARCOURS

Diplôme de niveau 4 : Mention complémentaire Vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat et accès en 2^{ème} année de BTS Management Commercial Opérationnel

Document non contractuel qui peut subir des modifications