

## 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](mailto: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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> année de BTS Management Commercial Opérationnel**

*Document non contractuel qui peut subir des modifications*