



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](http://www.ducretet.net)

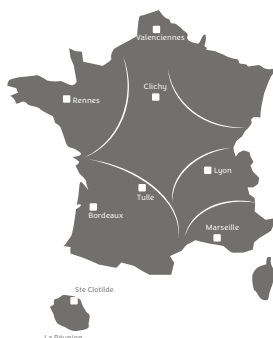


# VENDEUR-CONSEIL EN ÉQUIPEMENTS DE LA MAISON CONNECTÉE

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

## La force d'un réseau

8 centres de formation partenaires répartis sur le territoire national sont au service de votre profession.



### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

#### 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

## 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/

### 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

### RENTRÉE

OCTOBRE

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION (CCF), EXAMEN FINAL  
PRESENTATION ORALE DU DOSSIER PROFESSIONNEL

### REMUNERATION

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

### POURSUITE POSSIBLE

MANAGER D'UNIVERS MARCHAND - TITRE RNCP NIV III  
BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - DIPLOME BAC+2

## LES + DES CFA DU RESEAU DUCRETET

- Accompagnement des candidats : TRE, coaching, mise en relation, ...
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- 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

