

TP Vendeur Conseil en Pharmacie

RNCP 37098- Code ROME : K1303



Luz Care

Objectifs de la formation

Le Vendeur conseil en pharmacie accueille, renseigne, conseille et vend les produits de la pharmacie (hors médicaments) et parapharmacie : produits de confort et libre accès, d'hygiène et cosmétiques, aromathérapie, phytothérapie, nutrition diététique, orthopédie, etc. Il fidélise la clientèle, gère et anime l'espace de vente. Il assure les tâches intermédiaires (vente en ligne des produits de confort et libre accès, range et gère le stock, négocie les achats avec les fournisseurs).

Compétences attendues

BC1 Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BC2 Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

MO1 Connaître le fonctionnement de l'officine et les produits spécifiques

- Maîtriser la réglementation liée à la vente en officine
- Conseiller le client sur les produits d'aromathérapie, de phytothérapie et d'homéopathie
- Conseiller le client sur les produits d'hygiène corporelle et les cosmétiques
- Conseiller le client sur les produits orthopédiques

STRUCTURES ADAPTEES A L'ALTERNANCE :

- Pharmacie
- Parapharmacie

EMPLOIS :

- ✓ Vendeur
- ✓ Vendeur conseil
- ✓ Chef de rayon



METHODES MOBILISEES :

- Contenus théoriques, supports de cours, travail en groupe
- Mises en situation pratique en lien avec l'entreprise
- Plateforme de révision
- Accompagnement individuel



DUREE : **12 mois – 400 h/an**

DEMARRAGE : **Septembre**



RYTHME DE LA FORMATION :

1 à 2 jours par semaine



LIEU : **30-32 av Anthony Dozol**

06150 Cannes la Bocca



PREREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme de niveau 3



MODALITES DE FORMATION :

Formation en alternance



MODALITES DE FINANCEMENT :

Formation gratuite (financement OPCO)



PUBLIC VISE :

Tous types de publics



EVALUATION :

Evaluations formatives et sommatives tout au long de la formation



CERTIFICATEUR :

Ministère du Travail



MODALITES DE CERTIFICATION :

Examen ponctuel



ACCESSIBILITE :

Locaux adaptés PMR

Poursuites d'études

- Bac Pro Métiers du commerce et de la vente
- Bac Pro Technicien conseil-vente
- CQP Vendeur conseil

INSCRIPTION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation

TAUX DE SATISFACTION	TAUX DE RUPTURES	TAUX DE REUSSITE	TAUX DE POURSUITE D'ETUDES	TAUX D'INSERTION A 6 MOIS
%	%	%	%	%

Email : cfa@luzcare.fr Tél. 09 53 27 17 86 Site : luzcare.fr
NDA 93 06 06637 06 - UAI 0062332C - Siret 520 338 377 00036 - APE 8559A