

## PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le titulaire du **CS Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat** est un professionnel spécialisé dans :

- la vente de produits techniques liés à l'amélioration, la rénovation et l'aménagement de l'habitat,
- l'accompagnement du client dans son projet (diagnostic, préconisation, calculs, solutions durables),
- la mise en valeur et la gestion commerciale d'un rayon.

Il conseille aussi bien les particuliers que les professionnels, via différents canaux de vente (en magasin, en ligne, supports vidéos, outils connectés...).

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Analyse des besoins du client et construction d'une solution technique sur mesure.
- Maîtrise des univers produits : bricolage, salle de bains, menuiserie, peinture, domotique, jardin, habitat durable...
- Réalisation de ventes techniques, argumentation et démonstration.
- Mise en place d'un rayon attractif, merchandising.
- Gestion commerciale : stocks, commandes, réassort, prévention des risques.

## PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (PFMP)

La formation comprend 16 semaines de stage en entreprise.

Ces périodes permettent d'acquérir :

- l'usage de matériels techniques,
- des pratiques professionnelles réelles,
- l'intégration dans une équipe,
- la maîtrise de la relation client.

## MODALITÉS D'EXAMEN

Le diplôme comporte 3 unités obligatoires :

### E1 – Préparation de la vente

- Coef. 3
- Voie scolaire : CCF

### E2 – Vente d'une solution technique

- Coef. 4
- Voie scolaire : CCF

### E3 – Gestion commerciale

- Coef. 3
- Épreuve écrite 3h

## COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- Accueillir, questionner, argumenter, conclure une vente.
- Analyse technique des produits, vocabulaire professionnel, veille technologique
- Calculs techniques et commerciaux (quantités, coûts, marges).
- Gestion de rayon (implantation, rotation, réassort, sécurité).
- Respect de la réglementation, hygiène, sécurité et environnement.



## DÉBOUCHÉS

- Appellations les plus courantes :
- Vendeur conseil
- Vendeur qualifié
- Conseiller de vente
- Vendeur préparateur
- Vendeur technique

## TYPES D'ENTREPRISES

- Grandes surfaces de bricolage
- Négoce bâtiment/matériaux/quincaillerie
- Magasins spécialisés (équipement de l'habitat, droguerie, outillage)

## MÉTIERS POSSIBLES

- À l'issue de la formation, les apprenants peuvent exercer comme :
- Vendeur conseil spécialisé (peinture, sanitaire, bois, jardin, domotique, etc.)
- Conseiller habitat durable
- Gestionnaire de rayon technique
- Vendeur démonstrateur

Avec l'expérience :  
chef de rayon, responsable de secteur.