

# BAC+1

## Conseiller de vente en Bijouterie

CQP Conseiller de vente en Horlogerie-Bijouterie



### ► Mes activités principales en entreprise

En contact direct avec le client, le Conseiller de Vente est l'un des acteurs clé du développement commercial de la bijouterie. Il se doit de maîtriser les techniques de vente aussi bien que les aspects techniques et marketing spécifiques aux produits qu'il vend.

### ► Le programme de formation

#### Communication relationnelle

- Savoir pratiquer les différentes techniques de communication
- Communiquer oralement avec le client en s'adaptant aux différentes situations
- Communiquer au sein d'une équipe
- Réussir les écrits professionnels

#### Techniques de vente

- Préparer la vente
- Établir le contact avec le client, l'accueillir
- Effectuer la découverte des besoins du client
- Présenter l'offre, conseiller et argumenter, traiter les objections
- Conclure la vente
- Assurer le suivi de la vente, gérer les insatisfactions, traiter les réclamations
- Contribuer à développer et fidéliser la clientèle

#### Développement du point de vente

- Agencement de l'espace de vente
- Gestion des stocks
- Gestion des prix (fixation des prix, soldes, affichages...)

#### Environnement professionnel

- Environnement commercial
- Réglementation commerciale

#### Connaissance des produits

- Les métaux...
- La gemmologie : diamants, pierres...
- Les bijoux : visite d'un atelier...
- L'horlogerie, les montres...
- La réparation des bijoux et montres : travaux d'application

### ► Déroulement de la formation

- **Durée** : 12 mois
- **Début de formation** : novembre
- **Rythme de l'alternance** :  
1 mois avant le début de la formation

### ► Mon profil

#### Savoir-être

- Sens du contact et du service,
- Facilité d'élocution
- Capacité à convaincre

#### Savoir-faire

Titulaire du Bac ou justifier d'une expérience professionnelle dans le commerce

### ► Ma place dans l'entreprise

#### Je dépends du

- Directeur du magasin

#### Je travaille avec

A l'intérieur de l'entreprise :  
Les vendeurs

A l'extérieur de l'entreprise :

- Les clients
- Les prestataires de services
- Les fournisseurs