

Période de validité : 2023 / 2025

## VENDRE DES BIENS CULTURELS ET LUDIQUES

### OBJECTIFS

Le vendeur est un des piliers sur lequel repose la réputation d'un magasin. Collaborer avec des vendeurs aptes à apporter conseils et découvertes aux clients est un atout pour ces entreprises. De nombreux magasins ont saisi l'importance de la culture et ont intégré ou souhaitent ouvrir des rayons dédiés à ce secteur. Vendre des biens culturels et ludiques nécessite une compétence complémentaire pour les professionnels souhaitant s'orienter vers ces rayons demandant de réelles connaissances culturelles pour apporter un éclairage aux clients en demande de conseils et de renseignements.

Le contact humain, privilège des magasins par rapport à l'e-commerce, est un avantage que les entités développent afin de renouveler une expérience client parfois complexe, face à des consommateurs souvent informés mais qui souhaitent dialoguer avec un vendeur expert en matière culturelle et ludique.

### PRE- REQUIS

Vendeurs disposant déjà des connaissances et compétences dans la vente mais qui en intégrant l'univers culturel et ludique, ont besoin pour adopter une posture de conseil, d'acquérir des connaissances sur le domaine et des compétences en matière d'accompagnement conseil des clients à la recherche de biens, satisfaisant un besoin lié à la recherche de plaisir (pour soi ou pour offrir).

### DATES DE FORMATION

A DETERMINER

3 semaines de 35h OU Tous les lundis pendant 15 semaines OU 3 jours/ semaine sur 5 semaines du Lundi au mercredi OU Semaine complète sur 3 semaine du Lundi au vendredi

### DUREE

105 heures de formation en centre de formation

### LIEU

GROUPE AFPAM FORMATION  
4 rue Jules Méliness  
51430 BEZANNES

Groupe Afpam  
4 rue Jules Méline, 51430 BEZANNES  
[contact@afpam-formation.fr](mailto:contact@afpam-formation.fr)

Tél. : 03 26 86 26 26  
Fax : 03 26 86 26 20  
[www.afpam-formation.fr](http://www.afpam-formation.fr)

## ACCESSIBILITE

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite

Un référent, Isabelle SAILLARD Responsable Formation, pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements ...

[contact@afpam-formation.fr](mailto:contact@afpam-formation.fr)

Vendre des biens culturels et ludiques nécessite une compétence complémentaire pour les professionnels souhaitant s'orienter vers ce rayon exigeant de réelles connaissances culturelles pour apporter un éclairage aux clients

## BLOC DE COMPÉTENCES

# VENDRE DES BIENS CULTURELS ET LUDIQUES

**Parcours de formation de 105h auprès de personnes titulaires d'une 1ere expérience ou qualification en vente**

**C1. METTRE EN VALEUR, DE MANIERE ATTRACTIVE LES BIENS CULTURELS ET LUDIQUES DU MAGASIN** en tenant compte des différentes catégories sociostyles d'acheteurs visés par l'enseigne, de la ligne directrice du magasin ainsi que des tendances et courants actuels tout en s'appuyant sur les principes de communication visuelle et de merchandising de séduction permettant d'attirer la clientèle et de conduire le consommateur à l'achat (taille des linéaires, agencement, ambiance, assortiments des produits, configuration du magasin, facing ...) afin de faciliter la recherche des clients et ainsi développer le chiffre d'affaire de l'entreprise.

**C2. EXPLORER LE CONTEXTE DANS LEQUEL S'INSCRIT LE BESOIN EXPRIME PAR LE CLIENT AU TRAVERS D'UN ECHANGE CENTRE SUR LES GOUTS, LES MOTIVATIONS PROFONDES ET LES ENVIES DE PLAISIR** de la personne concernée par le projet d'achat, en alternant écoute, questions, reformulations et propositions afin de l'aider à préciser sa recherche et ainsi cerner les différents biens culturels et ludiques pouvant y répondre.

**C3. ACCOMPAGNER LA REFLEXION DU CLIENT EN LE MENANT SUR UN CHEMIN INITIATIQUE LUI PERMETTANT DE COUVRIR L'ENSEMBLE DES CRITERES DE SELECTION, Y COMPRIS CEUX NON EXPRIMES**, en investissant dans le descriptif du contenu du produit (histoire du livre – contenu de la vidéo) , en faisant écouter des extraits de musique des disques proposés, et en mettant en avant les avantages des produits, leurs singularités ou même les retours formulés du public et des critiques afin de rassurer l'acheteur que le produit choisi procurera une satisfaction et un plaisir garanti à la personne concernée.

**C4. SUSCITER CHEZ LE CLIENT L'ENVIE DE REVENIR**, soit pour poursuivre l'aventure d'un produit inscrit dans une série/collection à constituer soit pour satisfaire un nouveau besoin, en se positionnant comme référent ou personne -ressource en matière de conseil cadeaux ou achats plaisir, et ainsi le fidéliser.

## FORMALISATION DE L'EVALUATION

Attestation de compétences validée par le Président du Jury et le Directeur du centre de formation

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Présentation des produits par des professionnels en maîtrisant pleinement le marché/ appréhension des produits dans un contexte commercial permettant de s'en approprier les caractéristiques permettant d'orienter le client dans son parcours d'achat

## NOMBRE MINI / MAXI

8 à 12 stagiaires par groupe

## PROGRAMME

MERCHANDISING		10,5	MODALITES D'EVALUATION
SUIVI DE LA PERFORMANCE		10,5	EPREUVE E1.1 : Evaluation orale portant sur le merchandising de séduction appliqués aux biens culturels et ludiques.
EVENEMENTIEL		7	
CONNAISSANCE PRODUITS	LIVRES	14	EPREUVE E1.2 : Evaluation écrite portant sur le marché des biens culturels et ludiques.
	MUSIQUE	14	
	LUDIQUES	1	EPREUVE E2 : Mise en situation professionnelle reconstituée portant sur le conseil et la vente d'un bien culturel ou ludique avec debrief oral. Cette mise en situation reproduit une situation de travail et vise la validation des compétences C2 et C4.
	JEUX VIDEO	1	
	CINEMA	1	
VENTE		10	EPREUVE E3 : Soutenance orale portant sur la présentation d'un coup de cœur d'un bien culturel ou ludique du top 10 des ventes livres/ musique/ jeux vidéo/ loisirs créatifs/ cinéma/ billetterie spectacles. (À partir d'un support écrit, transmis au jury en amont de la soutenance orale)
VENTE ADDITIONNELLE		14	
FIDELISATION		7	
COUP DE CŒUR		11	
CERTIFICATION		4	
		105	

### MODALITES D'ACCES

Plan de développement des compétences de l'entreprise

Programme régional de formation

Financement privé

### DELAI D'ACCES

En fonction de la date de validation du projet de formation au regard de la planification

### TARIFS

1260€ HT/ stagiaire dans le cadre du plan de développement des compétences et d'un financement privé

### INDICATEURS DE PERFORMANCE

Entre 2006 et 2020, 220 stagiaires ont été formés ; plus de 24 parrains professionnels ont accompagnés les groupes successifs : de Philippe CLAUDEL, écrivain, David FOEKINOS écrivain scénariste, Axel BAUER auteur, compositeur, interprète, Ludovic BOURCE, compositeur, César de la meilleure musique originale.

Depuis 1990, le projet est accompagné par Monsieur BERNARD DE BOSSON, président d'honneur des victoires de la musique du jazz, PDG de la WARNER France jusqu'en 1987. Passionné, fervent défenseur de la culture, BERNARD DE BOSSON est toujours resté mobilisé auprès du parcours de formation CONSEILLER DE VENTE BIENS CULTURELS ET LUDIQUES veillant à enrichir et accompagner les évolutions des parcours au service de la spécificité des biens et des attendus des professionnels

La performance est évaluée pour le présent parcours, nouvelle approche par

- Le taux de parcours abouti
- Le taux de validation des compétences
- Le taux d'intégration post formation à 3 mois et à 6 mois