



OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif principal de la formation est d'acquérir les savoirs de bases et les compétences nécessaires au métier de vendeur(se) conseil en magasin, à savoir :

- mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale
- représenter l'entreprise et participer à la valorisation de son image
- traiter les réclamations des clients en prenant en compte les intérêts de l'entreprise
- assurer l'approvisionnement du magasin conformément aux règles d'implantation
- réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés
- surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence
- contrôler la réalisation de ses objectifs de vente.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Vendre et conseiller le client en magasin (2381)

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin,
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Module 2 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (2380)

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente,
- Participer à la gestion des flux marchandises,

DUREE : 5 mois centre, 4 semaines entreprise

EVALUATION :

Evaluation formative en continue

Mises en situation professionnelle ponctuelles, proposées par le formateur afin de mettre les stagiaires en condition d'examen

Evaluations de Fin d'Activité (EFA) qui comptent en contrôle continu pour l'obtention du titre

VALIDATION

La formation est sanctionnée par le titre professionnel de niveau 4 de Vendeur(se) Conseil en Magasin, reconnu et délivré par le Ministère du travail et/ou des certificats de compétences professionnelles (CCP)

PREREQUIS ET MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

Niveau IV : 1ère / terminale ou équivalent ou niveau V dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle

Projet d'accès à l'emploi cohérent et bon contact relationnel

Tests de niveau en savoirs de base

Entretien individuel de motivation

SESSIONS DE FORMATION

Effectif : 15 stagiaires

Lieu : : ORT sur Colomiers pour les regroupements + sites Pyramide

Date : du 28/06/2018 au 12/12/2018

MODALITES PÉDAGOGIQUES

La mise en place d'objectifs globaux et intermédiaires individualisés

Un suivi évaluatif mettant en exergue les écarts et les points faibles à travailler ou à renforcer

Un travail individuel ou en petit groupe permettant de développer l'esprit d'analyse et de synthèse

Un appui psychopédagogique

NOTRE PUBLIC

Recrutement des apprenants basé sur l'égalité des chances

Demandeurs d'emploi, Contrats de sécurisation professionnelle (CSP), Salariés au titre du Plan de Formation, du Compte Personnel de Formation (CPF) et du congé individuel de formation (CIF)