

# POEC : Vendeur Conseil en Habillement de Luxe

**Contact** Florence BROUSSET : 05 61 15 92 79 / [florence.brousset@ort.asso.fr](mailto:florence.brousset@ort.asso.fr)

**Organisme de formation : ORT**

**Adresse du lieu de formation :**  
Toulouse

**Durée : 400 h** dont  
- 295 h en centre de formation  
- 105 de stage en entreprise

**Dates de début et de fin :**  
du 15/09/17 au 06/12/17

**dont période de stage en entreprise :**  
du 06/11/17 au 25/11/17

**Public :** Demandeurs d'emploi ayant un projet validé dans le domaine de la vente en habillement

**Pré-Requis :** Avoir un niveau 1ère sur les matières générales - Compétences comportementales : bon contact /bon relationnel

**Modalités de sélection :**  
Tests écrits et entretien de motivation

**Dates, heures et lieux des informations collectives :** Contacter l'ORT 05 61 15 92 79 Colomiers

**Validation – Certification**  
**Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin (Niveau IV)**

## Objectifs :

Les objectifs de formation sont individualisés et définis en amont avec chaque apprenant. Ils recouvrent 3 axes :

- acquérir l'ensemble des compétences propre à l'exercice du métier de vendeur en habillement;
- le retour à l'emploi dans le domaine de la vente en habillement ;
- Offrir une formation qui permette d'évoluer tout au long de la vie professionnelle

## Programme :

### Module Compétences-Métiers

**Module 1 :** Les technique de Vente adaptées à l'univers du luxe

**Module 2 :** Les compétences techniques en habillement de luxe

- ☞ Les différents tissus : avantages, inconvénients particularité
- ☞ Connaitre la signification des étiquettes composition et entretien
- ☞ Savoir marquer les retouches
- ☞ Travail sur les mannequins : habillage...
- ☞ Construction d'une vitrine : les règles de base
- ☞ Les correspondances entre les différentes échelles de taille

**Module 3 :** Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- ☞ Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente
- ☞ Valoriser les produits : merchandisage
- ☞ Assurer la gestion commerciale

**Module 4 :** Anglais professionnel

**Module Employabilité :** techniques de recherches d'emploi, simulation d'entretien, mises en relation avec les entreprises

**Module Usage du numérique :** logiciels bureautiques (WORD, EXCEL), utilisation d'internet (mail, google apps...), les réseaux sociaux

**Stage en entreprise :** vise à acquérir une autonomie dans l'exécution des tâches, à mesurer les compétences professionnelles acquises, et à les compléter.

Mise en œuvre réalisée en partenariat avec

