

DUREE

- ☞ Une formation diplômante modulable et individualisée (environ 5 mois dont 4 semaines en entreprise)

PREREQUIS ET MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

- ☞ Niveau IV : 1^{ère} / 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

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

SESSIONS DE FORMATION

- ☞ Effectif : 15 stagiaires
- ☞ Lieux : ORT sur Colomiers pour les regroupements + sites Pyramide
- ☞ Date : Septembre 2017

NOTRE PUBLIC

- ☞ 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)

CONTACT

ORT, 14 rue Etienne Collongues 31770 Colomiers

☎ **05 61 15 92 79**

Chargée de Recrutement :
Léonie BACELON
leonie.bacelon@ort.asso.fr

FOAD – VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN - Formation de Niveau IV

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 négocier en face à face des produits ou des prestations de services

- ☞ Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image,
- ☞ Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de service en face à face pour réaliser une transaction commerciale,
- ☞ Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise

Module 2 : Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

- ☞ Assurer l'approvisionnement du magasin, conformément aux règles d'implantations,
- ☞ Réaliser des mises en situation 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

EVALUATION

- ☞ Evaluation formative en continu
- ☞ 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)