

TITRE PROFESSIONNEL « VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN »

Type de formation :

Certifiante

Validation :

Titre Professionnel de niveau IV

RNCP 13620 – CPF 130969

Objectif	Permettre au demandeur d'emploi ou salarié (e) d'accéder à un emploi précis par l'acquisition de connaissances, compétences professionnelles et le renforcement de capacités professionnelles immédiatement opérationnelles en entreprise.
Public	Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non ou salarié(e)
Pré-requis	<p>Niveau V (CAP/BEP) Notions de gestion et/ou comptabilité Bonne élocution et bonne présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Aptitudes requises :</u> <ul style="list-style-type: none"> – Motivé, organisé, rigoureux, autonome – Etre disponible Goût des contacts humains – Bonne résistance physique – Bonne présentation – Bonne élocution (maîtrise correcte du français) – Savoir travailler en équipe • <u>Contre indication :</u> Difficulté de station debout prolongée, port de charge lourde, problèmes vertébraux, fatigabilité nerveuse et physique, bégaiement
Vérification des pré-requis	<p>*Evaluation des connaissances en calcul, gestion, comptabilité, raisonnement logique. *QCM sur la compréhension de consignes écrites et orales pour vérification du niveau écrit en français Entretien individuel avec le référent formation et le garant de l'action sur le projet professionnel en lien avec la formation, la disponibilité et la motivation ; examen des CV à jour.</p>
Durée de la formation	866 heures (dont 666 h en centre de formation et 200 h en Entreprise), 2 périodes de 3 semaines de stage en entreprise : 04/03/19 au 22/03/19 inclus et 13/05/19 au 31/05/2019
Amplitude horaire	9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 (temps complet)
Contenu	<p>Vendre en magasin des produits et des prestations de services Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise</p> <p>Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou point de ventes Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente</p> <p>Connaissances et capacités transversales : boîte à outils, législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématiques et statistiques, outils informatiques et NTIC, capacités organisationnelles</p> <p>Préparation et Session de validation du Titre Professionnel TRE (Techniques de Recherches d'Emploi)</p>
Modalités pédagogiques (%)	<p>Nombre d'heures stage en Entreprise : 33% Nombre d'heures d'enseignement théorique : 89% Nombre d'heures Mise en situation Professionnelle (Individuel) : 11% Nombre d'heures de travail personnel : 28%</p>

Moyens Pédagogiques	Formation individualisée : un formateur par salle toute la durée de la formation 1 poste informatique par stagiaire équipé des logiciels bureautique et de comptabilité, accès à internet haut débit, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur,... Exercices d'application Mise en Situation Professionnelle Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours Support de cours fourni à chaque stagiaire Questionnaire d'évaluation en fin de formation
Modalités d'évaluation	Evaluations formatives tout au long du parcours Attestation de compétences Attestation de fin de formation
Intervenants	L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation
Nombre de participants	8 stagiaires maximum par session

Lieu de formation	Information collective	Dates session	Contact
REFLETS 68 BOULEVARD CARNOT 06400 CANNES	Mardi 06 /11 à 13 h 30 Lundi 12/11 à 9 h Apporter CV	Du 10/12/2018 au 18/06/2019 Périodes de stage : Du 04/03 au 22/03/2019 Du 13/05 au 31/05/19 Fermeture centre du 24/12/18 au 03/01/19 inclus	Antibes formation.06045@pole-emploi.fr