

PIC « VENDEUR(SE) SPECIALISE (E) EN BOUTIQUE »

Type de formation :

Professionalisante

Validation :

Attestation de compétences

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	Niveau VI - V bis Bonne élocution et bonne présentation <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	*Evaluation des connaissances en calcul, en anglais *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.
Durée de la formation	658 heures (dont 553 h en centre de formation et 105 h en Entreprise), 1 période de 3 semaines de stage en entreprise du 02/09 au 20/09
Amplitude horaire	9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 (temps complet)
Contenu	<u>Vente :</u> Techniques de vente / Préparation et mise en place d'animations commerciales / Technologies de l'information et de la communication / Gestion des flux de marchandises / Suivi des ventes / Gestion des clients difficiles <u>Encaissement-</u> Identifier les nombreuses informations sur le ticket de caisse / Présentation des différents modes de règlement. / Connaître la procédure des encaissements chèques et les mentions obligatoires / Encaisser les cartes de paiement / Présentation des cartes de paiement / Encaisser les espèces / Techniques du rendu monnaie / Les contrôles au poste caisse <u>Compétences numérique et Utilisation des réseaux sociaux dans la cadre professionnel-</u> Internet / Approche des réseaux sociaux / Les valeurs ajoutées de votre présence sur les réseaux sociaux / Connaître les notions d'e-réputation <u>Anglais Professionnel secteur Vente – Commerce</u> –fondamentaux de la langue anglaise à l'écrit comme à l'oral / vocabulaire de la vie courante / Communication en anglais dans un cadre professionnel (rédaction de documents, conversations téléphoniques, présentations commerciales, discussion avec ses collaborateurs.) <u>Communication professionnelle et image de soi</u> <u>TRE (Techniques de Recherches d'Emploi)</u>
Modalités pédagogiques (%)	Nombre d'heures stage en Entreprise : 12.5 % Nombre d'heures d'enseignement théorique : 57.5 % Nombre d'heures Mise en situation Professionnelle (Individuel) : 20% Nombre d'heures de travail personnel : 10 %

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 sur plateau technique 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	12 stagiaires maximum par session

Lieu de formation	Information collective	Dates session	Contact
REFLETS 68 BOULEVARD CARNOT 06400 CANNES	Lundi 13 mai à 8 h 45 Apporter CV	27/05 au 21/10/2019 Périodes de stage : Du 02/09 au 20/09 Fermeture centre du 12/08 au 22/08 2019	Le cannet formation.06036@pole-emploi.fr GARANT = M. MASLANKA Nicolas nicolas.maslanka@pole-emploi.fr>