

QUELQUES INFORMATIONS CHIFFRÉES

Cette formation a déjà été suivie par nombre stagiaires.
L'évaluation de leur satisfaction se monte à nombre %.
(taux de retour de l'enquête : nombre %)
Le taux d'obtention des diplômes (objectifs atteints) est de nombre %.
Le taux de poursuite d'études est de nombre %.
Le taux d'interruption en cours de formation est de nombre en %.
Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné à la suite des formations dispensées est de nombre%.
Le taux de la valeur ajoutée de l'établissement est de nombre %.

Objectifs

Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers.

Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne

Connaître l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution

Maîtriser les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne.

Participer à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Contenu

BC01 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- 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.

BC02 : Vendre et conseiller le client en magasin

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
- Compétences transversales de l'emploi :
- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Modalités et délais d'accès

• A la réception de la fiche d'inscription, nous vous contacterons pour vous confirmer votre inscription

et une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur,

vous sera adressée en double exemplaire dont un à nous retourner signé.

• Dans le cas où le nombre de participants inscrits serait jugé pédagogiquement insuffisant, le Centre de Formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter la session.

Le délai d'annulation est toutefois limité à 15 jours avant la date prévue de commencement de la formation.

Les places étant limitées nous vous conseillons de nous retourner ce formulaire d'inscription au plus vite.

Public :

Demandeur d'emploi

Prérequis :

Niveau 3

Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Vente / Commerce / Grande Distribution".
Être attiré par le contact et la relation client

Durée :

455 heures en centre

Effectifs :

14 apprenants



Démarches pédagogiques

Inscription /Entretien/ Test de prérequis

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Une responsable pédagogique
- Formateur habilité à jour de sa formation

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel / théorie et pratique en entreprise

Outils pédagogiques

Déroulé pédagogique

Supports pédagogiques

Sur papier ou sur clé USB

Éléments matériels de la formation

- Salle de formation : table chaise, écran
- Équipements divers mis à disposition : ordinateur avec connexion
- Documentation : Support

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

<p>Suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emargement 	<p>Évaluation :</p> <p>Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session Dossier professionnel et de ses annexes éventuelles Résultats des évaluations en cours de formation (ECF) Entretien avec le jury</p> <p>Validation :</p> <p>Titre professionnel VCM de niveau IV</p>
<p>http://www.oif-formation.fr/ :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programme • Taux de participation • Taux de satisfaction • Taux d'abandon 	<p>Equivalences, passerelles RNCP13620 - TP - Vendeur(se)-conseil en magasin - France Compétences (francecompetences.fr) Suites de parcours: RNCP13620 - TP - Vendeur(se)-conseil en magasin - France Compétences (francecompetences.fr)</p>

Accessibilité aux PSH

Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.