PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Vendeur Conseil en Magasin

PUBLIC CIBLE	Personne souhaitant évoluer dans le secteur commercial. Employé commercial en magasin, demandeur d'emploi, étudiant, reconversion professionnelle.
PRÉ-REQUIS	Avoir un niveau CAP/ BEP ou Titre professionnel de niveau V dans le domaine de la vente, Avoir un attrait pour le contact et la relation client
NIVEAU	Avoir un niveau BEP / CAP
DURÉE ESTIMÉE	580h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- En termes de savoirs : Connaître les termes liés aux activités du point de vente et utiliser un vocabulaire professionnel. Connaître la politique commerciale de l'entreprise. Connaître les caractéristiques de la clientèle et de la concurrence de l'enseigne.
- En termes de savoir-faire : Maîtriser les techniques de vente et accompagner le client dans son acte d'achat. Utiliser les méthodes et techniques du merchandising et du marketing. Gérer et suivre les stocks du point de vente. Participer aux objectifs commerciaux de l'équipe Utiliser les nouvelles technologies numériques Appliquer la politique RSE de l'entreprise.
- En termes de savoir-être : Mobiliser un comportement orienté client et Adopter une posture professionnelle de service. Communiquer avec ses collaborateurs, respecter et mettre en oeuvre les instructions de son responsable Valider le titre professionnel VCM de niveau 4

APTITUDES

www.ofiaq.fr

COMPETENCES

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente, Vendre et conseiller le client en magasin

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- L'Economie du Secteur « Commerce et grande Distribution » en Occitanie - Les caractéristiques du secteur d'activité, les métiers, le marché local - L'organisation de la distribution, L'évolution de l'appareil commercial - L'environnement commercial omnicanal, la digitalisation
- BLOC 1 « Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente ». C1 : Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne C2 : Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente C3 : Participer à la gestion des flux marchandises
- BLOC 2 « Vendre et conseiller le client en magasin » C4 : Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services C5 : Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin C6 : Prendre en compte les objectifs pour organiser sa journée de vente
- Compétences transverses : L'évolution des points de vente : les outils numériques Le e-commerce : le développement des ventes en ligne Les nouveaux comportements de consommation : les réseaux sociaux, les blogs, les forums, les sites internet, les comparateurs de prix… Le développement durable : la consommation responsable
- Informatique et bureautique : - Découverte de l'environnement windows - Utilisation des outils du pack office 365

METHODES MOBILISEES

Plateau technique, Plateforme, FAD-Teams, salle de cours

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme FAD, Teams Salle de cours équipée d'ordinateurs Support pédagogique visuel et audiovisuel

www.ofiaq.fr

MOYENS D’ENCADREMENT

Equipe pédagogie (formateurs et responsable pédagogique) Equipe administrative

MODALITES D’EVALUATION

Contrôle continu durant le parcours, évaluation des compétences en cours de formation (ECF). EXAMEN : validation du titre professionnel Vendeur(se) Conseil en magasin du ministère du travail, délivré par la Dirrecte. Niveau 4/ (bac professionnel).

MODALITÉS D’ACCÈS

Parking et accès personnes en situation de handicap Salle de pause et point d'eau

DURÉE D’ACCÈS

Inscription possible 48 heures avant le début de la session dès la réception du dossier administratif.

TAUX DE REUSSITE

100 %

DEBOUCHES

Emploi, métier de rattachement : Vendeur spécialisé, conseiller(e) en vente, Conseiller(e) commercial(e), Conseiller (e) de clientèle… Passerelles : possibilité de poursuivre le parcours vers le niveau 5 : Manager d’unité marchande

www.ofiaq.fr