

LA BONNE FORMATION AU BON MOMENT !

*40 ans d'expérience de la formation continue
au service des professionnels.*

COMMERCE

**ACCOMPAGNEMENT
À L'EMPLOI**

AGRICULTURE

**CERTIFICATIONS
PCIE/SST/CLÉA**

COMPTABILITÉ/GESTION

**LINGUISTIQUE
ET REMISE À NIVEAU**

MUTUALITÉ

**SERVICE
À LA PERSONNE**



QUI SOMMES-NOUS ?

Une histoire mutualiste

Sigma formation a été créé en 1978 par des responsables mutualistes de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) sous la forme d'une association à but non lucratif. Notre organisme partage les mêmes valeurs de solidarité que celles défendues par le mouvement mutualiste. Les activités de Sigma formation sont impulsées par des élus mutualistes. Notre organisme est un acteur reconnu du monde de l'économie sociale et solidaire.

Notre intervention

- La formation, le conseil et l'accompagnement des mutuelles
- La formation continue des salariés
- L'aide et le conseil aux entreprises
- La formation des demandeurs d'emploi
- Le développement des pré-qualifications et des qualifications (CAP, Bac Pro, Titres Professionnels, CQP...)
- Le développement des savoirs de base (alphabétisation, Français langue Etrangère, Remise à niveau des fondamentaux)
- L'insertion sociale et professionnelle des publics en difficulté

Une offre « sur mesure »

En fonction des demandes, Sigma formation propose une offre « sur-mesure » intégrant :

- L'assistance à l'élaboration de plans de formations
- L'organisation et l'animation de formations
- L'accompagnement en gestion des compétences
- L'adaptation des personnels aux nouveaux métiers
- La formation aux entretiens d'évaluation
- Le coaching individuel ou d'équipe

Une équipe spécialisée

- Des formateurs spécialisés dans tous nos domaines d'intervention, attentifs aux besoins spécifiques des différents publics accueillis
- Une équipe mobilisée et toujours à votre écoute
- Sigma formation déploie son activité à partir de six antennes : quatre dans les Bouches-du-Rhône (Marseille Centre et Marseille Nord, Aubagne, Berre l'Étang) et deux dans le Var (Brignoles et Cogolin).
- Le siège social est implanté au 21 rue saint Eloi 13010 Marseille.

Une expertise reconnue

- Sigma formation forme chaque année en moyenne 3 000 stagiaires, pour un total en moyenne de 290 000 heures
- Sigma formation a obtenu en 2018 le label qualité Performance Vers l'Emploi
- Sigma formation est référencé sur le DATA DOCK qui garantit les 21 critères Qualité retenus par le décret Qualité de juin 2015
- Sigma formation est labellisé par la Commission paritaire nationale des emplois et de la formation professionnelle de la Mutualité pour la mise en œuvre des 6 certificats de qualification professionnelle (CQP)
- Sigma formation conduit des formations réglementaires comme les formations DDA à l'attention des conseillers salariés des mutuelles
- Sigma formation est habilité pour la délivrance du titre professionnel Assistant(e) de vie aux familles (ADVF) dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- Sigma formation est accrédité pour former et délivrer le Passeport de compétences informatiques européen (PCIE)
- Sigma formation est habilité par le COPANEF pour organiser le passage des certificats CLÉA
- Sigma formation est habilité pour assurer le passage des évaluations TOEIC
- Sigma formation est habilité pour assurer le passage des évaluations SST

NOS OFFRES DE FORMATIONS DANS LE SECTEUR DU COMMERCE



[Cliquer pour accéder directement à la page](#)

FORMATION CERTIFIANTE ET QUALIFIANTE

- SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL (SST)
- TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT COMMERCIAL ACOM EN ALTERNANCE
- TP CONSEILLER EN VENTE EN ALTERNANCE

FORMATIONS COURTES PROFESSIONNALISANTE

- L'ENTRETIEN COMMERCIAL 2J
- VENDRE ET PROSPECTER AU TÉLÉPHONE

SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL (SST)



PUBLIC : Tout public.

PREREQUIS : Aucun

OBJECTIFS

Ce module de formation permet aux intervenants :

- d'intervenir efficacement face à une situation d'accident, et, en matière de prévention, de mettre en application ses compétences au profit de la santé et sécurité au travail, dans le respect de l'organisation de l'entreprise et des procédures spécifiques fixées.
- de permettre à l'entreprise de se conformer au code du travail (Article R4224-15)

VALIDATION

Passage du Certificat de Sauveteur Secouriste du Travail

DURÉE DELAIS D'ACCES

2 jours pour un groupe de 10 personnes
Voir programmation ci-jointe
Réponse au premier contact en 48H

SIGMA FORMATION

Adresse :
29 rue Jacques Hébert 13 010 Marseille
Tél : 04 91 29 63 88
Mail : christelle.sanchez@sigma-formation.fr
Site internet : www.sigma-formation.fr

TARIF

180€ Par inscription par personne.
SIGMA n'est pas assujéti à la TVA

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation est basée sur des simulations de situations dans le but d'acquérir les réflexes efficaces.

ACCESSIBILITE : Consulter ces informations sur:
<http://www.sigma-formation.fr/r/82/politique-d-accessibilite/>

CONTENU

Le sauvetage secourisme du travail / Les accidents de travail et les maladies professionnelles dans l'établissement ou dans la profession / Le rôle de sauveteur secouriste du travail / Le cadre juridique de l'intervention du SST

Rechercher les dangers persistants pour protéger :

Définir les actions de prévention permettant de supprimer les dangers. Identifier les sources des dangers et les personnes exposées. Reconnaître l'alerte aux populations et les consignes de protection. Supprimer, isoler le danger ou soustraire la victime au danger.

Examiner la victime :

Examiner la victime pour la mise en œuvre d'une intervention adaptée. Être capable de reconnaître, suivant un ordre déterminé, la présence d'un (ou plusieurs) des signes indiquant que la vie de la victime est menacée.

Alerter ou faire alerter :

Faire alerter ou alerter les secours. Informer son responsable hiérarchique ou les personnes en charge de la prévention dans l'entreprise.

Secourir :

- Effectuer les gestes adaptés à l'état de la victime
- Situations inhérentes aux dangers spécifiques

CALENDRIER 2024 SST

DATES	LIEUX DE FORMATION	CONTACTS
25/26 JANVIER 2024	Antenne de Marseille	Tél : 04 91 29 63 88
22/23 FEVRIER 2024	Antenne de Aubagne	Tél : 04 42 84 30 55
21/22 MARS 2024	Antenne de Saint Maximin	Tél : 04 98 05 84 02
25/26 AVRIL 2024	Antenne de Marseille	Tél : 04 91 29 63 88
23/24 MAI 2024	Antenne de Aubagne	Tél : 04 42 84 30 55
20/21 JUIN 2024	Antenne de Cogolin	Tél : 04 98 12 50 90
11/12 JUILLET 2024	Antenne de Marseille	Tél : 04 91 29 63 88
25/26 JUILLET 2024	Antenne de Aubagne	Tél : 04 42 84 30 55
5/6 SEPT 2024	Antenne de Draguignan	Tél : 04 98 05 84 02
17/18 OCT 2024	Antenne de Marseille	Tél : 04 91 29 63 88
21/22 NOV	Antenne de Saint Maximin	Tél : 04 98 05 84 02
5/6 DEC 2024	Antenne de Marseille	Tél : 04 91 29 63 88

Mail : Contact@sigma-formation.fr

SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL (SST)



Titre Professionnel Assistant Commercial ACOM en alternance



Public : : DE, Individuel, Contrat de professionnalisation Contrat d'alternance

OBJECTIFS

A la fin de la session, les participants seront en capacité :

D'accéder à un emploi sur un poste d'assistant commercial :

- D'assurer l'administration des ventes
- De participer à l'organisation et au suivi des actions commerciales
- De contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle

De valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 5 (Ex III) « Assistant Commercial »

VALIDATION

Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation

Attestation de compétences - Attestation de fin de formation

Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ;

Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation

Evaluation formative tout au long de la formation ;

Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ;

Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.

Passage de titre professionnel ou validation de CCP

PREREQUIS

Vérification des Pré-requis

- Titre professionnel ou diplôme de niveau 4 (bac) et/ou une expérience administrative ou commerciale de 2 ans
- Maîtrise des règles orthographiques, grammaticales, syntaxiques de la langue française.
- Connaissance en anglais niveau A2 du CERCL

Compréhension écrite et orale simple de

CONTENU

Découvrir le métier d'assistant commercial et son environnement 14 h

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain 210 h

Gérer l'administration des ventes (commandes, litiges, base de données clients) ;

Suivre les opérations de la supply chain (physique, d'informations (produits, fournisseurs, Approvisionnements et financier),

Suivre la relation clientèle en français et en anglais, Prévenir et gérer les impayés.

Contribuer au dépliement de la stratégie commerciale de l'entreprise 226 h

Concevoir et publier des supports de communication commerciale ; Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux ; Organiser une action commerciale.

Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Connaissances et capacités transversales :

communication; responsabilité sociétale de l'entreprise ; gestion du stress ; mathématiques et statistiques ; bureautique et outils numériques omnicanaux et logiciel spécifique de Gestion Commerciale CRM Cegid ; anglais commercial ; capacités organisationnelles.

Préparation au DP et à la session de validation 35 h

Evaluations : en cours de formation et finale 20 h dont bilan 4 h

Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi 14 h

Soutien en présentiel (96 h) et/ou FOAD, remise à niveau (116 h), en présentiel et/ou FOAD, Coaching

Phase de formation en situation de travail en entreprise (175 heures)

Une période en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise

CONTACT ACCES

l'anglais et formuler des demandes simples en anglais.

-Maîtrise du traitement de texte et du tableur
Aptitudes & savoir être requis : bonne communication orale et écrite, sens commercial, rigueur, organisation, goût pour le travail en équipe, capacité d'analyse et de synthèse ; sens aigu de l'organisation

MODALITE-EQUIPE PEDAGOGIQUE

Alternance théorie et mise en situation pratique en entreprise (2J en centre 3 jours en entreprises)

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possèdent les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation

TARIF

Lors de la signature d'un contrat d'alternance (contrat Pro, contrat d'apprentissage) le coût de la formation est pris en charge par les OPCO. Sigma Formation vous accompagne lors des formalités nécessaires à la mise en place de votre contrat.

Transports en commun : Bus : Ligne n ° 1

Arrêt – Les Paluds

Marseille : Cartreize - 102

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Référent handicap : Delphine de Simone

Site internet : [Politique d'accessibilité](#)

DATE DELAI D'ACCES

Une session par an de septembre à avril

Informations toute l'année :

Emmanuelle Contreras

691 Avenue de la Fleuride – ZI Les Paluds

13400 Aubagne

Tél : 04 42 84 30 55

Mail : contact-aubagne@sigma-formation.fr



TP CONSEILLER EN VENTE EN ALTERNANCE

RNCP35010 date de validité 25/01/2028



PUBLIC : 16 ans minimum. **Statut** : DE, Individuel, Contrat de professionnalisation
Contrat d'alternance



PREREQUIS

Niveau scolaire de fin de première et/ou expérience professionnelle de la vente ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, brevet ou équivalent) Disposer d'une première expérience ou d'un projet confirmé dans le secteur de la vente Métiers visés Vendeur en magasin Conseiller de vente etc ...

Niveau souhaité (Français, Anglais) : bon niveau expression orale et écrite

Conditions particulières : Dispenses selon obtention antérieure d'un ou deux CCP ou titre

OBJECTIFS

A la fin de la session, les participants seront en capacité :

- D'accéder à un emploi sur un poste de vendeur conseil en magasin
- D'assurer en magasin le conseil et la vente de produits et services associés en face à face auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels
- De participer à la tenue à l'animation du rayon et contribuer aux résultats du point de vente

CONTENU

FORMATION PROFESSIONNELLE

Blocs de compétences :

- **CCP 1 : 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.

- **CCP 2 : 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.

Remise à niveau notamment les calculs commerciaux.

Techniques de recherche d'emploi SST

DATE - DURÉE - DELAI D'ACCES

Dates : du 26/02/2024 au 19/09/2024

Informations collectives :

22/01/2024 9h

Congés : du 12 au 23 aout 2024

- D'acquérir une compétence ciblée « matériaux biosourcés » pour les magasins de construction
- De valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 4 (Ex IV) « Vendeur Conseil en magasin »

Possibilité d'obtenir, en qualification partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP)

EVALUATION ET VALIDATION

Evaluations :

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation
- Grilles de positionnement et de progression de l'apprenant en début, mi-parcours et en fin de formation pour les formations longues
- Evaluation de satisfaction en fin de formation.

Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant.

Le dossier professionnel (DP) :

- Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation.
- La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé).

L'épreuve de synthèse :

- Elle est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.

L'entretien final avec le jury permet de :

- Vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé,
- D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP.

Délais d'accès : un délai de 3 à 10 jours est nécessaire avant la validation de votre candidature

Durée : 714 heures en centre / 280 heures en entreprise.

Date limite dépôt de dossier : 3 semaines avant le démarrage de chaque session.

TARIF

Lors de la signature d'un contrat d'apprentissage (contrat Pro, contrat d'apprentissage) le coût de la formation est pris en charge par les OPCO. Sigma Formation vous accompagne lors des formalités nécessaires à la mise en place de votre contrat.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 places

DEBOUCHES

Emplois :

- -vendeur (se),
- -vendeur (se) expert (e),
- -vendeur (se)-conseil,
- -vendeur (se) technique,
-

PASSERELLES

Poursuites de formation :
Poursuivre vers un niveau 5 : Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande, BTS Management Commercial Opérationnel. Intégrer une entreprise et exercer l'un des métiers visés.

CONTACT ET LIEU

Référent formation : Laetitia BOREDA

Mail :

contact-saint-maximin@sigma-formation.fr

OU

laetitia.boreda@sigma-formation.fr

Tél : 04 98 84 12 05

Sigma Formation antenne de Provence Verte
Adresse : 141 CHEMIN DE LA GARE
83470 Saint Maximin la Ste Baume

ACCESSIBILITE

Site internet : [Politique d'accessibilité](#)

CONDITIONS D'ADMISSIONS

Information collective et RDV sur demande à Sigma Cogolin

Tests / Positionnements :

- Test de vérification des prérequis en termes de SAVOIRS DE BASE - degré 2 du Référentiel des Compétences Clés en Situation Professionnelle de l'ANLCI
- Et/ou niveau A2 du CECRL pour les stagiaires non francophones

Entretien :

- Expression de la motivation pour le secteur de la vente .
- Connaissance des conditions d'exercice du métier visé par la formation

Présentation dossier :

- Portefeuille de compétence / CV / parcours VAE...

Test psychotechniques : Non

MODALITE PEDAGOGIQUE

La formation est individualisée, elle s'alterne entre méthode démonstrative et active.

Cette formation est sur un format Hybride Elle alterne tout au long du parcours de la formation en distanciel, en e-learning et en présentiel. Le distanciel et l'e-learning s'organiseront après la première période de stage en entreprise à raison d'un jour/semaine La formation en présentiel – formation de groupe – parcours modulaires de formation – travail en autonomie (évaluations). Des supports de cours fournis au stagiaire, des supports documentaires variés à disposition, Exercices d'application, Etudes de cas concrets ;

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite sur le site. Un référent handicap sera à votre écoute.

Parking gratuit dans les rues à proximité + modalités de restauration à proximité (Boulangeries + Intermarché...)

EQUIPE PEDAGOGIQUE

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.

L'ENTRETIEN COMMERCIAL 2J



PUBLIC : La formation s'adresse aux commerciaux ou à toute personne amenée à réaliser un acte de vente en complément de son activité.

PREREQUIS : Aucun

OBJECTIFS

Ce module de formation permet aux participants :

- d'établir une relation de confiance avec le client, l'adhérent ou le prospect
- de respecter les étapes de l'entretien de vente
- de traiter les objections et exploiter le rebond commercial
- d'analyser sa pratique professionnelle
- de respecter les exigences règlementaires

VALIDATION

Attestation de formation.

DURÉE

14 heures réparties sur 2 journées de 7 heures consécutives en présentiel.

SIGMA FORMATION

Adresse :

29 rue Jacques Hébert 13 010 Marseille

Tél : 04 91 26 08 97

Mail : anne-catherine.josset@sigma-formation.fr

Site internet : www.sigma-formation.fr

Lorsque la formation se déroule sur site SIGMA, consulter ces informations : www.sigma-formation.fr

MODALITE ET DELAIS D'ACCES

Contactez-nous pour un devis et une programmation en intra.

Réponse en 72H, programmation trimestre en cours

EQUIPE PEDAGOGIQUE

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.

CONTENU

Le contexte de la vente

- Le règlementation en vigueur
- La posture professionnelle
- La qualité de la relation
- L'environnement physique de la vente

Les étapes de l'entretien de vente

- Préparation de l'entretien
- La prise de contact
- La découverte, comprendre les besoins des clients
- La proposition commerciale et les objections
- La conclusion

Construire l'argumentaire

- Démontrer l'adéquation de la solution au besoin
- Méthode CAP (Caractéristiques, Avantages, Preuve)
- Méthode SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie)
- Les trois techniques de présentation du prix

Traiter les objections

- Les différentes sortes d'objections
- Transformer les objections en arguments

Le rebond commercial

- Elargir l'échange grâce au questionnement
- Identifier et exploiter les opportunités de proposition commerciale

Conclure la vente

- Savoir déceler les signes qui montrent qu'il est temps de conclure
- Obtenir un engagement et signer
- Prendre congé Analyse de l'entretien
- Elaboration d'un plan de réussite d'un entretien
- Prise en compte des difficultés rencontrées et apport de solutions

ACCESSIBILITE

Site internet : [Politique d'accessibilité](#)

VENDRE ET PROSPECTER AU TÉLÉPHONE



PUBLIC : Tous collaborateurs du domaine de la vente utilisant le téléphone dans leurs activités professionnelles.

PREREQUIS : Aucun

OBJECTIFS

Ce module de formation permet aux participants :

- Développer le sens du service (en intégrant les valeurs mutualistes)
- Maîtriser les bases de la prospection téléphonique (préparation des fichiers de prospection, etc.)
- Acquérir les techniques de la vente au téléphone
- Développer son argumentaire de vente selon la stratégie commerciale (faire face aux objections, etc.)
- Savoir organiser ses actions commerciales

VALIDATION

Attestation de formation.

DURÉE

1 jour

SIGMA FORMATION

Adresse :

29 rue Jacques Hébert 13 010 Marseille

Tél : 04 91 26 08 97

Mail : anne-catherine.josset@sigma-formation.fr

Site internet : www.sigma-formation.fr

Lorsque la formation se déroule sur site SIGMA, consulter ces informations : www.sigma-formation.fr

MODALITE ET DELAIS D'ACCES

Contactez-nous pour un devis et une programmation en intra.

Réponse en 72H, programmation trimestre en cours

CONTENU

- Accueil du groupe et mise en place du cadre de la formation
- Emission d'appel – Savoir vendre par téléphone
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien
- Réaliser la conclusion de la vente
- Organiser son activité de prospection téléphonique
- Utiliser le traitement de l'information
- Evaluation des compétences acquises
- Evaluation de la formation

Méthodes pédagogiques :

La méthode pédagogique est basée à la fois sur des apports théoriques et des exercices pratiques. Les exercices pratiques se font en groupe ou individuellement sous la forme de mises en situation, de jeux de rôle ou de travail en équipe. L'accent est mis sur le savoir-faire et le savoir-être avec un objectif de pratique professionnelle pour les stagiaires.

Chaque journée de formation commence et termine par un débriefing avec le groupe. Des rappels ou révisions le matin permettent d'assurer une bonne progression des stagiaires sur les points clefs.

Chaque outil, méthode et document support mis à disposition des participants sont directement utilisables et transposables au contexte de chacun.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

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.

ACCESSIBILITE

Site internet : [Politique d'accessibilité](#)

