

# TP CONSEILLER EN VENTE

## OPTION CLIMAT MATERIAUX BIOSOURCES

RNCP35010 date de validité 25/01/2028



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



### 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

### 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.

#### Option : CLIMAT MATERIAUX

**BIOSOURCES** Connaissance et développement de l'écoconstruction, connaître les filières matériaux de construction biosourcés tels que la terre crue et pierre sèche, bois, chanvre, paille, ouate de cellulose, textiles recyclés, balles de céréales, miscanthus, liège, lin, chaume, herbe de prairie, etc

**Compétences transversales de l'emploi** : Communiquer oralement (comprendre et

- De participer à la tenue à l'animation du rayon et contribuer aux résultats du point de vente
- 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,

s'exprimer).

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

**Remise à niveau** notamment les calculs commerciaux.

**Suivi renforcé à l'emploi permettant :**

D'identifier et travailler ses soft skills et les postures professionnelles

D'affiner son projet professionnel et valoriser ses savoir-faire et savoir-être pour optimiser l'accès à l'emploi (lutte anti-décrochage et préparer son intégration en entreprise)

**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

**CAF :**

12/02/2024 9h

**CAE :**

17/06/2024

**Congés : du 12 au 23 aout 2023**

**Délais d'accès :** un délai de 3 à 10 jours est nécessaire avant la validation de votre candidature en fonction des commissions de validations avec les financeurs.

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

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

## TARIF

La formation est entièrement financée par La Région. Il n'y a pas de reste à charge pour le demandeur d'emploi.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 places

- 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.

## 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'ANLCL
- 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 ;

## 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](mailto:contact-saint-maximin@sigma-formation.fr)

OU

[laetitia.boreda@sigma-formation.fr](mailto: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

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.