

TP CONSEILLER EN VENTE EN ALTERNANCE

RNCP37098_Certificateur Ministère du travail_Date de validité 25-01-2028



PUBLIC : personne éligible au contrat d'apprentissage ou contrat pro, jeunes 16 à 29 ans, personnes en situation de handicap

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
- 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.

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.

Suivi renforcé à l'emploi permettant :

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.
- Possibilité de validation partielle

CONDITIONS D'ADMISSIONS

RDV sur demande à Sigma (Cf contact), réalisation de tests de positionnement.

2 cas se présente :

1. Vous avez trouvé un employeur.

Intégration possible dans un délai d'un mois.

2. Vous n'avez pas d'employeur et nous pouvons vous accompagner dans le cadre de la Prépa-apprentissage à la recherche de votre employeur.

Parcours d'accompagnement en fonction de vos besoins, durée individualisée.

MODALITE PEDAGOGIQUE

Le rythme d'alternance est prévu de la manière suivante :

1 à 2 jours en centre et 3 à 4 jours en entreprise
Il peut varier en fonction des contraintes de l'entreprise. La formation est individualisée, elle alterne entre méthode démonstrative et active.

Des tests de positionnement réalisés en amont de la formation permettent de confirmer les

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

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

DATE - DURÉE - DELAI D'ACCES

1 AN SOIT 420 HEURES DE FORMATION EN CENTRE

Entrée et sortie permanente.

Intégration possible dans un délais d'un mois après le premier contact.

TARIF

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

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 places

DEBOUCHES

Emplois :

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

prérequis, d'adapter la durée de la formation et d'individualiser le parcours.

La formation met en œuvre des cours en distanciel.

La formation met en œuvre des cours en présentiel. Des supports de cours fournis au stagiaire, des supports documentaires variés à disposition, Exercices d'application, Etudes de cas concrets

Salles adaptées, 1 poste informatique par stagiaire, logiciels bureautique et comptable, accès à Internet, imprimante, photocopieur, tableau, paperboard, vidéoprojecteur, ...

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.

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 :

laetitia.boreda@sigma-formation.fr

Tél : 06 23 19 66 87

Sigma Formation TOUS LES SITES DU VAR

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...)

21 rue Saint-Éloi - 13010 Marseille - Tél : 04 91 29 63 80 - Fax : 04 91 29 63 81

e.mail : contact@sigma-formation.fr - site : www.sigma-formation.fr

Siret n° 310 360 797 00032 – Code Naf : 8559A

Association à but non lucratif déclarée à la préfecture des Bouches-du-Rhône sous le n° 93750021113

Centre de Formation d'Apprentis - U.A.I n°0134311R