

Pré-requis pour intégrer la formation :

- 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

Conditions particulières d'accès à la formation :

- Connaissance de la langue française (lu, parlé, écrit)
- Être capable d'occuper un poste de travail debout.
- Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider
- Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes les situations.

OBJECTIFS

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 œuvre les instructions de son responsable

Valider le titre professionnel VCM de niveau 4

MODALITES

Délai d'accès : inscription possible 48 heures avant le début de la session dès la réception du dossier administratif.

Parcours : en alternance 2 jours par semaine en centre de formation

Durée : 12 mois

Lieu : Montpellier/ Perpignan

Moyens pédagogiques/ Méthodes mobilisées Plateau technique, plateforme Office 365, Teams, Salle de cours équipée d'ordinateurs

Support pédagogique visuel et audiovisuel
FAD et Présentiel

Financement : Cette formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

Contactez nous pour plus d'informations :

relation.client@ofiaq.fr / ophelie.torres@ofiaq.fr

PROGRAMME

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

MODALITES D'EVALUATION :

Contrôle continu durant le parcours, évaluation des compétences en cours de formation (ECF).

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences.

EXAMEN : validation du titre professionnel Vendeur(se) Conseil en magasin du ministère du travail, délivré par la Direccte. Niveau 4/ (bac Conseiller(e) commercial(e), Conseiller (e) de clientèle...

Emploi, métier de rattachement : Vendeur spécialisé, conseiller(e) en vente,

Possibilité de poursuivre le parcours vers le niveau 5 :

Manager d'unité marchande

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

