

Prérequis pour intégrer la formation :

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Vente / Commerce / Grande Distribution"
- Avoir un niveau CAP/ BEP ou Titre professionnel de niveau 3 dans le domaine de la vente
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)
- Avoir un attrait pour le contact et la relation clients.es

Modalités particulières d'accès à la formation :

- Etre inscrit.e comme demandeur.se d'emploi
- Etre 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 situations particulières.

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 la.le client.e 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.e et adopter une posture professionnelle de service.
Communiquer avec ses collaborateurs.rices, respecter et mettre en œuvre les instructions de sa.son responsable

MODALITES

Formation qualifiante

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session

Parcours - Entrées et sorties permanentes

En centre : 581 H

En Entreprise : 287 H

Parcours individualisé en alternance

Date : du 01/02/2022 au 01/08/2023

Lieu : Perpignan

Contacts : nathalie.davasse@ofiaq.fr // Katia.dahai@ofiaq.fr

Moyens pédagogiques :

Plateau technique

Salle de cours équipée d'ordinateurs

Support pédagogique visuel et audiovisuel Plateforme FOAD

Locaux accessibles aux personnes handicapées
Financeur : Marché QualifPro 2019 de la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée.

Formation financée et rémunérée par la région Occitanie Pyrénées Méditerranée
(MAJ le 02/11/2022)

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

Technique Recherche de stage

- Travail sur le projet, Sélection des entreprises, Coaching
- Elaboration de CV & Conception de la lettre de motivation
- Jeux de rôle, Préparation à un entretien d'embauche

Initiation Informatique / Bureautique

- Découverte de l'environnement Windows
- Pack office: WORD, EXCEL, POWER POINT, Plateforme FOAD, OFFICE 365

BLOC 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

BLOC 2 - « Vendre et conseiller le client en magasin »

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client.e en magasin
- Prendre en compte les objectifs pour organiser sa journée de vente

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

SST

Techniques de recherche d'Emploi ou de formation

- Recherche & sélection des entreprises ou des offres de formation
- Participer au forum emploi régional
- Répondre à une offre d'emploi, effectuer une candidature spontanée
- Préparation à un entretien d'embauche / tests de recrutement

Examen titre professionnel VCM

- Préparer et valider l'examen théorique et pratique du titre « Vendeur.se Conseil en Magasin » - Niveau 4 RNCP (BAC PRO).

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Emploi, métier de rattachement : vente de végétaux, vente en animalerie, d'articles de sport et de loisirs, vente en décoration et équipement du foyer, habillement et accessoires de la personne.

Possibilité de poursuivre ses études vers le niveau 5 : Manager d'Unité Marchande

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

