

Prérequis pour intégrer la formation :

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité «Vente/Commerce/Grande distribution»
- Avoir un niveau CAP/BEP ou un 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 client

Modalités particulières d'accès à la formation :

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans/être inscrit comme demandeur d'emploi
- 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 situations particulières.

OBJECTIFS

En terme de savoir :

- 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 terme 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 terme de savoir-être :

- Mobiliser un comportement orienté client et adopter une posture professionnelle de service
- Communiquer avec ses collaborateurs, respecter et mettre en oeuvre les instructions de son responsable

MODALITES

Formation qualifiante

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

Parcours moyen

Horaires : 8h30-12h 13h30-17h

En centre : 581h

En entreprise : 322h

Parcours individualisé en alternance

Date du BC : 02/01/2023 au 30/04/2024

Entrées et sorties permanentes (nous contacter pour les dates de rentrées)

Lieu : Nîmes

Contact : sandrine.martinet@ofiaq.fr

Moyens pédagogiques

- Plateau technique
- Salle de cours équipée d'ordinateurs
- Support pédagogique visuel et audiovisuel
- Plateforme FOAD // Formation mixte

Locaux accessibles aux personnes handicapées

Financier : Parcours Qualifiants 2023 de la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée. Cette formation est financée et rémunérée par la Région

PROGRAMME

Phase 1 :

- M1 - Positionnement / Intégration
- M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique
- M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)
- M4 - Techniques de recherche de stage / Coaching
- M5 - Soft skills
- M6 - Citoyenneté / Citoyenneté numérique

Phase 2 :

BLOC 1 - « Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal »

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

BLOC 2 - « Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal »

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi des ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Compétences transverses :

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

Les 2 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

M7 - Digitalisation des points de vente / Phygital

Phase 3 :

- M8 - Transition écologique et énergétique
- M9 - SST
- M10 - Stage en entreprise
- M11 - Techniques de recherche d'emploi
- M12 - Bilan de fin de parcours
- M13 - Révisions

EXAMEN - Titre Professionnel CV (Conseiller(ere) de Vente)

Préparer le DP et passer l'examen théorique et pratique du titre « Conseiller(ere) de Vente » - Niveau 4 (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.

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

Possibilité de poursuivre ses études vers le titre Assistant Manager et/ou Manager d'Unité Marchande.

MAJ : 30/01/23

