

Objectifs spécifiques

- ✓ Construire et sécuriser le parcours de formation et d'intégration professionnelle personnalisés
- ✓ Elargir ses perspectives professionnelles et sa représentation des métiers de la vente et du commerce par le biais de stages en entreprise, l'intervention de professionnels
- ✓ Valoriser ses compétences et ses capacités
- ✓ Optimiser son argumentaire projet, ses pratiques de recherche d'emploi
- ✓ Développer son autonomie et ses capacités communicationnelles
- ✓ Accompagner les candidats au passage du Titre professionnel Vendeur conseil en magasin.

Durée

497h en centre et 210h en entreprise.

Aptitudes requises

- ✓ Projet professionnel validé dans le domaine de la vente (15 jours d'expérience dans le domaine)
- ✓ Aptitudes physiques : (capacité à travailler en station debout ou assise de manière prolongée, capacité à porter des charges).
- ✓ Maîtrise des calculs de base en mathématiques
- ✓ Lecture (compréhension d'un texte simple), écriture (rédaction de phrase simple)
- ✓ Bases de l'outil numérique
- ✓ Sens du relationnel

◆ PROGRAMME

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
- ✓ Participer à la gestion des flux marchandises

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

Spécialisation :

- ✓ Les secteurs du E-Commerce et Drive
- ✓ Les produits alimentaires frais et bio

Contenus transverses : coaching emploi, le numérique, communication/image de soi, gestion du stress en milieu professionnel.

◆ PUBLIC

- ✓ Demandeurs d'emploi de plus de 16 ans, inscrits et actualisés au Pôle Emploi
- ✓ Publics jeunes et adultes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion
- ✓ Résider dans la région Centre Val de Loire

◆ MODALITES FINANCIERES

Pour les demandeurs d'emploi : formation financée par le Conseil Régional Centre Val de Loire

Pour les salariés : possibilité de prise en charge par les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA) assurant la gestion du financement de la formation professionnelle continue.

◆ METIERS VISES

- ✓ Vendeur en article de sport et de loisirs de plein air (code Rome D1211)
- ✓ Vendeur en décoration et équipement du foyer (code Rome D1212)
- ✓ Vendeur en végétaux, jardinerie (code Rome D1209)
- ✓ Vendeur en animalerie (code Rome D1210)
- ✓ Vendeur en gros matériel et équipement (code Rome D1213)
- ✓ Vendeur en habillement et accessoires de la personne (code Rome D1214)

◆ CONTACTS



02.43.75.65.85



via.info@viaformation.fr