



Objectifs

- Acquérir des compétences nécessaires pour assurer la vente de produits ou services en face à face au client, l'approvisionnement ou l'animation d'un point de vente, la maîtrise des caractéristiques techniques des produits commercialisés, une sensibilisation au commerce connecté et aux pratiques d'utilisation du e-commerce par les consommateurs
- Obtenir le titre professionnel en vue de faciliter l'insertion professionnelle sur les métiers vendeur conseil en magasin, vendeur expert, vendeur technique, vendeur conseil, conseiller de vente, vendeur au sein de grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques, négoce interentreprises

Public

- Jeunes ou adultes demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi
- Avoir un projet professionnel validé et motivé pour un emploi dans la vente
- Justifier d'un niveau V validé et/ou d'une expérience professionnelle dans le commerce, la distribution et la vente
- Accepter le travail du samedi, les horaires matinaux, tardifs
- Maîtriser la langue française (écrit/oral), les quatre opérations arithmétiques, niveau minimal en informatique

Durée

930 heures de formation dont 345 h de stage en entreprise (10 semaines)

Dates

Du 29 mars au 20 octobre 2016

Réunions d'information : le 8 mars et le 15 mars à 9h00 dans les locaux de l'INSUP Biganos

Validation

A l'issue de la formation, les stagiaires présentent la validation partielle ou totale du titre professionnel de Vendeur Conseil en Magasin délivré par le Ministère du travail de niveau IV (Bac).

Programme

Accueil Positionnement

Accueil Positionnement Formalisation du diagnostic Restitution Synthèse Formalisation de l'engagement

Relation client

Structure d'un entretien de vente Techniques d'accueil Gestion multi-client Besoins, mobiles, freins à l'achat Techniques d'argumentation La vente additionnelle Finalisation d'une vente Encaissement Gestion des clients difficiles Traitement des réclamations Service après vente

Merchandising

Marchandisage d'organisation Marchandisage de séduction Développement durable

Gestion commerciale

Gestion de stocks (en lien avec le module informatique appliquée)
Gestion des linéaires Indicateurs de performance

Informatique appliquée

Internet Suite bureautique (Pack Office Microsoft, open office)

L'entreprise et son environnement

Structure de l'entreprise et de l'unité commerciale L'entreprise commerciale
Environnement de l'entreprise La culture d'entreprise

Droit commercial

Introduction au droit La protection du consommateur Législation relative à l'enseigne et à l'unité commerciale Droit de la concurrence

Stratégie commerciale

Démarche stratégique de l'enseigne Politique de prix Politique de produit Politique de communication Politique de distribution

E-commerce

Les grandes étapes du commerce connecté Le client et l'e-commerce Règlementation

Développement durable et politique RSE

Développement durable Moi et le développement durable L'entreprise et le développement durable

Préparation au titre

Session de validation blanche DSPP

Prospection Insertion

Techniques commerciales appliquées à la recherche d'emploi Connaissance du marché Les outils de prospection Techniques de prospection Plan stratégique

Droit du travail

Droit du travail, droit de la formation Les droits et obligations du citoyen dans la vie professionnelle, la liberté des salariés dans l'entreprise. La santé au travail et la prévention des risques Rémunération Le contrat de travail

Communiquer en entreprise et adapter sa posture

Communiquer avec sa hiérarchie et ses collègues (travail en équipe...)
Adapter le niveau de langage, sa gestuelle, respecter les règles de ponctualité et de politesse, avoir une tenue adaptée Prendre en compte une consigne orale ou écrite
Reformuler une consigne et vérifier son interprétation Hiérarchiser le travail à faire selon les priorités Rendre compte de son travail Accepter la critique Etre capable de travailler en équipe Identifier les ressources internes à l'entreprise en cas de difficultés

Alternance en entreprise

Préparation de la session de validation Acquisition des compétences et attitudes professionnelles
Négociation d'un contrat de travail