



Objectifs

- Permettre aux demandeurs d'emploi d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice d'une des fonctions suivantes :
 - Vendeur(se) spécialisée en habillement et accessoires de la personne
- Obtenir une attestation de compétences en commerce et en vente pour faciliter l'insertion professionnelle ou une suite de parcours qualifiant.

Public et prérequis

Tout public demandeur d'emploi, suivi par une structure d'accueil, ayant un projet professionnel validé dans le secteur du commerce, de la vente ou de la distribution.

- Accepter le travail du samedi, les horaires matinaux, tardifs
- Maîtriser la langue française (écrit/oral), les quatre opérations arithmétiques, niveau minimal en informatique

Durée

385 heures de formation (11 semaines) dont 105 h de stage en entreprise (3 semaines)

Dates

Spécialité Habillement et accessoires de la personne :
du 7 avril au 24 juin 2016 à La Teste de Buch

Réunions d'information :

le vendredi 18 mars et le jeudi 24 mars à 9h dans les locaux de BASSIN Formation

Validation

Attestation de compétences

Programme

Accueil Positionnement

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

Assurer l'approvisionnement de l'espace de vente et valoriser les produits

Réception Et Stockage Des Marchandises
Merchandising
Gestion Commerciale

Accueillir, renseigner, encaisser les clients

Communication Interpersonnelle
Encaissement Et Fidélisation

Se préparer a la vente

L'entreprise et son Environnement
Droit Commercial

Prévenir les risques professionnels

Santé Au Travail

Appliquer les principes du développement durable

Développement Durable Et Politique RSE

Réaliser des ventes

Techniques De Vente

Spécialisation Habillement et équipement de la personne

L'UNIVERS DE L'EQUIPEMENT DE LA PERSONNE

Histoire de la mode et du prêt-à-porter

Tendances d'hier et d'aujourd'hui

Modes de consommation et typologies d'achat du secteur

Forces commerciales en présence

TECHNIQUE PRODUITS

Gammes de produit

Matières et couleurs

STRATEGIES COMMERCIALES

Démarche stratégique de l'enseigne

Politique de prix

Politique de produit

Politique de communication

Politique de distribution

Techniques de recherche de stage et d'emploi

Etre autonome dans ses démarches de recherche de stage et d'emploi

Etre en capacité de négocier les périodes d'immersion en entreprise

Se constituer un réseau professionnel pour la suite de son parcours

Savoir se positionner en professionnel de la vente et négocier un contrat de travail

Alternance en entreprise

Appliquer dans la réalité les activités liées au métier et à la spécialisation visés

Enrichir sa connaissance du secteur et/ou du métier visé

Synthétiser ses acquis pour démontrer son savoir-faire et son savoir être

Trouver sa place dans l'entreprise

Signer un contrat de travail