



PROGRAMME DE FORMATION VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

Durée : 544 heures

OBJECTIFS:

- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations dans un environnement omnicanal auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels.
- Contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne.
- Personnaliser la relation et d'accompagner le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne

PUBLIC VISE :

Demandeur d'emploi, salarié

PREREQUIS :

- Disposer d'une première expérience ou d'un projet confirmé dans le secteur de la vente
- Aisance de communication

CONTENU DE FORMATION :

DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A 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

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

D.E.F.I. (Dispositifs d'Éducation de Formation et d'Insertion)

26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

SIRET 82911867800012 / APE : 8559A / NDA : 04973104197

Tel : 0262 618 518



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

ASPECTS ADMINISTRATIFS : fiche de renseignements à compléter en amont, Convention ou contrat à signer en amont de formation, émargements

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Tous statuts, soumis à inscription et financement
- Evaluation des pré-requis
- Selon planning de DEFI FORMATION

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :

- Accessibilité aux PMR
- Autres handicaps, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

DATES ET HORAIRES :

Le lundi de 8h00 à 17h00

TARIF : Nous contacter

LIEU : 26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

CONTACTS : 0262 618 518

Mme Nicaise RAMASSAMY,

Directrice : nr@defiformation.re

Mme Mélika MOULAMAN

Coordinatrice Générale, référente handicap et mobilité

mmoulaman@defiformation.re

MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS MOBILISES :

- Salle climatisée comportant vidéo projection, paperboard et PC.

MÉTHODES PEDAGOGIQUES MOBILISEES

- Méthode active (mise en situation, simulation, exercices oraux, analyse autonome de documents)
- Méthodes interrogatives (tests, QCM)
- Méthode affirmative (cours, explication) et démonstrative (exercices d'application et d'entraînement)

MODALITES D'EVALUATION :

Tout au long de la formation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées (dont EPCF)
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation.

La certification est délivrée sur la base de :

- présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- dossier professionnel et annexes.
- résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- entretien final

- **Possibilités de validation partielle :** possibilité de capitalisation de CCP
- **Equivalences et passerelles :** sans objet
- **Suite de parcours et débouchés :** la personne suivant le parcours Vendeur conseil en magasin peut évoluer vers les métiers suivant : Responsable des ventes, responsable de rayon, responsable d'un point de vente ou responsable de boutique spécialisée

D.E.F.I. (Dispositifs d'Éducation de Formation et d'Insertion)

26 Rue du Centre, local n°5, Résidence Canopée 2, Beauséjour 97438 Ste Marie

SIRET 82911867800012 / APE : 8559A / NDA : 04973104197

Tel : 0262 618 518



NOS RESULTATS AUX PRECEDENTES SESSIONS :

Le taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels (ratio obtention / présents à l'examen) ;
100 %

Le taux de poursuite d'études ; 0%

Le taux d'interruption en cours de formation ; 0%

Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées : 0%

Si CFA,

Effectif : 2

Taux de satisfaction stagiaires : 100%

Taux de satisfaction entreprise ; 100%

Mise à jour le 30/08/2023