



# PROGRAMME DE FORMATION VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN

## 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 :

Demandeurs d'emploi, salariés, personnes en reconversion professionnelle

## 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



## **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 d'une session aménagée.

### **NOMBRE DE PARTICIPANTS : 14**

### **DATES ET HORAIRES :**

Du 31/05/2021 au 07/10/2022

1 fois par semaine

**Tous les lundis de 8h00 à 17h00**

### **TARIF : 10€ /heure soit 5 440 euros**

**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](mailto:nr@defiformation.re)

**Mme Mélika MOULAMAN**

Coordinatrice Générale [mmoulaman@defiformation.re](mailto:mmoulaman@defiformation.re)

Référente mobilité handicap

**Mme Stéphanie PAUSE**

Assistante formation [sp@defiformation.re](mailto:sp@defiformation.re)

## **MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS MOBILISES :**

- Salle climatisée comportant vidéo projection, paperboard et PC.

## **INTERVENANTS :**

- P. BOODHOO
- P. COCHET

## **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)
- Session de validation.

La certification est délivrée sur la base de :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation
- entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice de l'activité du CCS visé

- **Possibilités de validation partielle :** possibilité de validation partielle par bloc de compétences ou capitalisation de CCP
- **Equivalences et passerelles :** sans passerelles
- **Suite de parcours et débouchés :** la personne suivant le parcours Vendeur conseil en magasin peut évoluer vers les métiers suivant : Vendeur(se)- vendeur(se expert(e) – vendeur(se)conseil – vendeur(se) technique – conseiller (ère) 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



### **NOS RESULTATS AUX PRECEDENTES SESSIONS :**

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

Le taux de poursuite d'études ; sans objet

Le taux d'interruption en cours de formation ; sans objet

Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ; sans objet

Le taux de rupture de contrat d'apprentissage ; sans objet

Effectif : sans objet

Taux de satisfaction stagiaires : sans objet

Taux de satisfaction entreprise : sans objet

Mise à jour le 17/11/2021