



GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de
la compétence

Durée

633 heures

(458 en centre et 175 en entreprise)

Dates : du 04/04/2022 au 26/08/2022 (**session 1**)

Du 14/11/2022 au 06/04/2023 (**session 2**)

Horaires : lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30

Tarif

A partir de 4000€-net de TVA

Programme de formation

« **VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN** »

Réf. VCM – RNCP : 13620 - ROME : 13620

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 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

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

Prérequis

Prérequis : Être titulaire du CAP/BEP, connaître les bases du commerce

Niveau exigé : CAP/BEP

Débouché

- ✓ Vendeur(se) expert(e)
- ✓ Vendeur(se) conseil
- ✓ Vendeur(se) technique
- ✓ Conseiller(ère) de vente
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Responsable de rayon

Modalités

Les inscriptions sont de 3 mois avant la formation et au plus tard 3 jours avant le démarrage.

Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : gestion.gformvente@gmail.com

Contact

Séphora GILLES

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : acom.gformvente@gmail.com

Contenu

Module 1 : Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente (339 heures)

- ✓ 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

Module 2 : Vendre et conseiller le client en magasin (294 heures)

- ✓ 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

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution de la vente, accès à la plateforme collaborative. Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

Outils pédagogiques : Vidéo YouTube, quiz,

Supports pédagogiques : Livret remis au stagiaire

Éléments matériels de la formation

Supports techniques : De nombreuses mises en situation

Salle de formation : Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

Équipements divers mis à disposition : Un ordinateur portable avec une connexion internet

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Certification du Titre Professionnel de Vendeur Conseil en Magasin de niveau IV.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétence.

QUELQUES INFORMATIONS

Statistiques de 2015 à 2022

Cette formation a déjà été **suivie par 52 stagiaires**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **98 %**.

Le **taux de réussite** (objectifs atteints) est de **93 %**.

Le **taux d'insertion** est de **50 %**.