

POUR VOUS INSCRIRE

Prochaine session : nous contacter

Lieu de formation :

RESSOURCES FORMATION
26 rue du Marais
93100 Montreuil

Adressez vos CV et lettre de motivation à
recrutement@ressourcesformation.fr
01 48 58 38 37

Vous êtes en situation de handicap ?

Pour toute question, merci de nous contacter par
mail à contact@ressourcesformation.fr

MODALITÉS

Rythme : mixte (blended-learning)

Nombre d'heures : 350h (245h en centre et 105h en
entreprise)

Effectif : 15 personnes maximum par session

Horaires : du lundi au vendredi de 09h00 à 17h00

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Supports pédagogiques
- Etudes de cas et exercices pratiques

FORMATEUR

Professionnel confirmé, notre formateur met en œuvre
une pédagogie adaptée visant la professionnalisation
et la qualification dans le secteur de la vente.

TARIF

Demandeurs d'emploi : formation conventionnée,
gratuite et rémunérée, financée par le Conseil
Régional d'Ile-de-France.

Pour les salariés et autres publics : à partir de
1.800 € en fonction des besoins. Un devis et un
plan de formation sont établis sur demande.

90% de retour à l'emploi
85% de réussite à l'examen final
97% de satisfaction
45 stagiaires formés par an

PARCOURS PROFESSIONNALISANT LES TECHNIQUES DE VENTE ÉLICIBLE CPF

PRÉ REQUIS

- Niveau 4ème - 3ème
- Première expérience dans les métiers de la vente
- Bonnes connaissances en anglais à l'oral et à l'écrit

OBJECTIF

A l'issue de la formation vous :

- Renforcerez vos techniques de vente en s'adaptant aux attentes de la clientèle
- Maîtriserez les attitudes et les techniques de communication pour convaincre la clientèle

PROGRAMME

Modules d'enseignements généraux :

- Techniques de communication écrite et orales
- Calculs commerciaux
- Anglais à visée professionnelle
- Informatique, Technologie de l'information et la communication

Modules d'enseignements professionnels :

- L'apport du digital dans l'amélioration des ventes
- Les techniques de communication
- Les techniques d'argumentation efficace dans un entretien de vente
- Le traitement des objections

Modules transversaux :

- Prévention et sécurité - SST
- Gestes et postures
- Techniques de recherche d'emploi

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- **Avant la formation** : tests et entretien de motivation
- **Pendant la formation** : tests et mises en situation
- **A la fin de la formation** : évaluation de fin de formation et évaluation de la satisfaction client

DÉBOUCHÉS

A l'obtention de la certification, vous pourrez accéder à un emploi sur des fonctions d'employé(e) libre service ou hôte de caisse.

VALIDATION

Vous obtiendrez une attestation de compétences et une attestation de fin de formation.

Niveau de sortie : niveau 3 (équivalent CAP/BEP).

POURSUITE D'ÉTUDES

Titre professionnel Employé(e) Commercial en Magasin ou Vendeur Conseil en Magasin