

POUR VOUS INSCRIRE

Prochaine session : nous contacter

Lieu de formation :

RESSOURCES FORMATION

26 rue du Marais

93100 Montreuil

RESSOURCES FORMATION

51 rue Hoche

94200 Ivry-sur-Seine

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 : 740h (460H en centre et 280h 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 **2.000 €** en fonction des besoins. Un devis et un plan de formation sont établis sur demande.

90% de retour à l'emploi
83% de réussite à l'examen final
95% de satisfaction
60 stagiaires formés par an

TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN ÉLICIBLE CPF

PRÉ REQUIS

- Niveau CAP, BEP, niveau 3 dans le secteur de la vente ou issu d'un accès à la qualification aux métiers de la vente, projet validé par une 1ère expérience (stage, emploi, EMT, POP)
- Avoir de bonnes notions en anglais
- Avoir une bonne aptitude physique (station debout prolongée)

OBJECTIF

A l'issue de la formation vous :

- Maîtriserez les techniques et savoirs nécessaires à la validation du Titre Professionnel Vendeur conseil en magasin

PROGRAMME

Modules d'enseignements généraux :

- Français, Anglais, Calculs commerciaux
- Bureautique et nouvelles technologies de l'information et de la communication

Modules d'enseignements professionnels :

- Technologie de base
- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

Modules transversaux :

- Développement durable, Remédiation
- Gestes et postures en milieu professionnel, SST
- Gestion du stress et des relations conflictuelles

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 devant un jury professionnel (possibilité de validation d'un ou plusieurs blocs de compétences) et évaluation de la satisfaction client.

DÉBOUCHÉS

A l'obtention du titre professionnel, vous pourrez accéder à un emploi sur des fonctions de vendeur, vendeur conseil.

VALIDATION

Validation du Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin.

Niveau de sortie : niveau 4 (équivalent Baccaauréat technique).

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Management des Unités Commerciales ou BTS Négociation Relation Client