

« Parcours de Formation Professionnelle – POLE EMPLOI 2021 »

**VENDEUR (SE) EN PRODUITS DE LUXE + ANGLAIS**

Type de formation : **Formation Professionnalisante**  
Validation : **Attestation de formation**

**Dates prévisionnelles : Du 15/02/2021 au 21/06/2021**

<b>Objectifs</b>	<p>A la fin de la session, les participants seront en capacité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'accéder à un emploi sur un poste de vendeur (se) en produits de luxe</li> <li>• De mettre en œuvre les compétences de base du métier : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recevoir et orienter une clientèle haut de gamme</li> <li>- Satisfaire les attentes d'une clientèle haut de gamme</li> <li>- Optimiser la présentation d'une boutique de luxe</li> <li>- Représenter l'image d'une marque de luxe</li> </ul> </li> </ul>
<b>Public visé</b>	Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.
<b>Modalités et conditions d'accès</b>	<p><b>Vérification des Prérequis</b> Niveau 4 (Ex IV) requis Première expérience réussie de la vente (deux ans) Anglais : utilisateur indépendant niveau seuil B1 européen CECRL <b>Aptitudes &amp; savoir être requis :</b> Qualité de la présentation, Qualité d'élocution et d'expression, résistance au stress <i>Contre-indications :</i> Station debout prolongée difficile</p>
<b>Nombre de participants</b>	10 stagiaires
<b>Modalités de recrutement</b>	<p><b>Information Collective et de positionnement :</b> Date et lieu <b>22/01/2021 à 9h00 ESCCOM 4 rue Migno 06400 CANNES</b> <b>Phase de positionnement :</b> Evaluation des savoirs de base en calcul, raisonnement logique, expression écrite. Evaluation écrite des savoirs en langue anglaise (tests de niveau A1 et B1). <b>Entretien individuel</b> avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.</p>
<b>Durée de la formation</b>	<p><b>Personnalisation du parcours</b> <b>Si parcours total : 604 heures</b> (dont 105 h en Entreprise) <b>Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement</b> <b>Date de formation en situation de travail en entreprise :</b> du 31/05/2021-18/06/2021</p>
<b>Amplitude horaire et rythme hebdomadaire</b>	<p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 31.5 et 35 heures, selon résultats du positionnement.</p>
<b>Programme de formation</b>	<p><b>CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL ET SES SPECIFICITES (7 heures)</b> <b>L'ENVIRONNEMENT SOCIO-ECONOMIQUE DU LUXE (21 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les entreprises du luxe</li> <li>• Typologie sociale et économique de la clientèle du luxe.</li> </ul> <p><b>REPERAGE DES MOTIVATIONS D'ACHAT ET TECHNIQUES DE VENTE ADAPTEES A L'ACCUEIL DE LA CLIENTELE ETRANGERE (41 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adapter l'accueil et le service à une clientèle étrangère,</li> <li>• Etre et savoir être image de soi,</li> <li>• Paraître et tenue vestimentaire,</li> </ul> <p><b>ARGUMENTAIRES ET TECHNIQUES DE VENTE ADAPTES AUX PRODUITS HAUT DE GAMME ET DE LUXE (81 heures)</b> <b>IMAGE DE MARQUE ET COMPORTEMENT COMMERCIAL DU PERSONNEL DE VENTE (88 heures)</b> <b>ANIMER UN ESPACE D'ACCUEIL VIP (35 heures)</b> <b>ANGLAIS COMMERCIAL EN BOUTIQUE DE LUXE (70 heures)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les bases de l'expression orale,</li> <li>• Les spécificités liées au commerce de luxe et à la clientèle VIP.</li> </ul> <p><b>Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi</b> <b>Soutien en présentiel et/ou FOAD, remise à niveau, en présentiel et/ou FOAD, Coaching</b></p>

	<b>(Jusqu'à 110 heures en fonction des résultats aux tests de positionnement)</b>	
	<b>Phase de formation en situation de travail en entreprise (105 heures)</b> Une période en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise	
<b>Modalités pédagogiques (%)</b>	Nombre d'heures stage en Entreprise : 19% Nombre d'heures d'enseignement théorique : 81% Nombre d'heures Mise en situation Professionnelle (Individuel) : 11% Nombre d'heures de travail personnel : 14%	
<b>Moyens Pédagogiques</b>	<b>Formation individualisée</b> <b>1 poste informatique par stagiaire</b> équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur, ... Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games. Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours Support de cours fourni à chaque stagiaire Questionnaire d'évaluation en fin de formation	
<b>Modalités d'évaluation/Modalités de validation</b>	<b>Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation</b> <b>Attestation de compétences – Open badges</b> <b>Attestation de fin de formation</b> ➔ Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ; Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le <b>carnet de bord stagiaire</b> ) Evaluation formative tout au long de la formation ; Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ; Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.	
<b>Intervenants</b>	L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou des métiers visés par la formation	
<b>Lieu de formation</b>	<b>Accessibilité</b>	<b>Contact</b>
<b>ESCCOM</b>  <b>6, BD CARNOT</b> <b>06400 CANNES</b>	Transports en commun : Bus : Ligne n °1-12-35 620-630-20-200-3002, Arrêt : VAUBAN ➔ Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite <u>Restauration</u> : ➔ Salle à disposition équipée d'un micro-onde pour la pause méridienne ➔ Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m	<b>ESCCOM</b> <b>Céline RESPAUT</b> <b>Laetitia DAUBA</b> <a href="mailto:formationcannes@ecole-esccom.com">formationcannes@ecole-esccom.com</a> <a href="http://esccom.com">esccom.com</a> 04.92.98.08.29