

« Parcours de Formation Professionnelle – POLE EMPLOI 2021 »

TITRE PROFESSIONNEL « VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN »

Type de formation :

Certifiante

Validation :

Titre Professionnel de niveau 4 (Ex IV)

RNCP 13620 – CPF 310707 - Formacode 34502

Dates prévisionnelles : Du 06/12/2021 au 19/05/2022

<p>Objectifs</p>	<p>A la fin de la session, les participants seront en capacité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'accéder à un emploi sur un poste de vendeur conseil en magasin : <ul style="list-style-type: none"> - Assurer en magasin le conseil et la vente de produits et services associés en face à face auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels - Participer à la tenue à l'animation du rayon et contribuer aux résultats du point de vente • Valider un CCP ou le titre professionnel de niveau 4 (Ex IV) « Vendeur Conseil en magasin »,
<p>Public visé</p>	<p>Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.</p>
<p>Modalités et conditions d'accès</p>	<p>Vérification des Prérequis Niveau 3 (Ex-V) (CAP/BEP) - Utilisation courante des calculs commerciaux, bonnes capacités rédactionnelles, expérience professionnelle (en stage ou en emploi) dans la vente souhaitée. Aptitudes & savoir être requis : Motivé, organisé, rigoureux, autonome- Goût des contacts humains et du travail en équipe - Bonne résistance physique et nerveuse, bonne présentation. Aisance dans la communication à l'oral et à l'écrit. Accepte de travailler week-end et jours fériés avec une amplitude horaire changeante. Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation d'handicap (le cas échéant) Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...</p>
<p>Nombre de participants</p>	<p>12 stagiaires maximum par session</p>
<p>Modalités de recrutement</p>	<p>Information Collective et de Positionnement : Date et lieu : 08/11/2021 à 9h00 – ESCCOM 2, avenue Brown Séquard - Nice Phase de positionnement : *Evaluation en calcul, gestion, bureautique, techniques de vente. *QCM sur la compréhension de consignes écrites pour évaluation du niveau écrit en français et connaissance du secteur de la vente et du métier visé. *Autodiagnostic. *Rédaction d'une fiche projet. *Entretien individuel avec le référent formation sur le projet professionnel en lien avec la formation, la disponibilité et la motivation ; analyse du CV à jour.</p>
<p>Durée de la formation</p>	<p>Personnalisation du parcours Si parcours total : 775 heures (dont 133 h en Entreprise) Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement Date de formation en situation de travail en entreprise : du 22/03/2022 au 15/04/2022 Dates de congés (interruption) : Le 11-12/11/2021 et du 23/12/2021 au 02/01/2022 Dates d'examen prévisionnelles : 15/05/2022 au 19/05/2022</p>
<p>Horaires de formation</p>	<p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 31,5 et 35 heures, selon résultats du positionnement.</p>
<p>Programme de formation</p>	<p>CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL (14 HEURES) DEVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE (160 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN (180,5 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>COMPETENCES TRANSVERSALES (35 heures) : Législation commerciale, connaissance de l'entreprise commerciale, communication interpersonnelle, communication d'entreprise, mathématique et statistique, outils informatiques-</p> <p>Préparation au DP et à la session de validation (64,5 heures) Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi (21 heures) Soutien en présentiel et/ou FOAD (76 heures), remise à niveau (91 heures), en présentiel et/ou FOAD, Coaching (Jusqu'à 147 heures en fonction des résultats aux tests de positionnement</p>

	Phase de formation en situation de travail en entreprise (133 heures) Une période en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise	
Modalités pédagogiques (%)	Nombre d'heures en formation en situation de travail en entreprise : 18 % Nombre d'heures d'enseignement théorique : 82 % Dont Nombre d'heures de mise en situation Professionnelle : 11% Nombre d'heures de travail personnel : 14%	
Moyens Pédagogiques	Formation individualisée - 1 poste informatique par stagiaire 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	
Modalités d'évaluation /Modalités de validation et/ou de certification	Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation Attestation de compétences – Open badges Attestation de fin de formation ➔ 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 cahier de bord stagiaire) 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. ➔ Titre professionnel : Inscription à la session de validation du titre ou CCP visé Evaluations et auto-évaluations tout au long du parcours (ECF) Préparation à la session de validation du titre ou de(s) certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) 1 Le dossier professionnel (DP) Le candidat porte dans le DP les éléments de son expérience professionnelle acquise, selon les cas, en centre de formation, en entreprise ou dans le cadre d'activités bénévoles et le présente lors de sa session de validation. La pratique professionnelle est structurée selon les activités type (correspondant aux CCP du titre visé). 2 L'épreuve de synthèse L'épreuve de synthèse est principalement basée sur une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée. 3 L'entretien final avec le jury L'entretien permet : <ul style="list-style-type: none"> • De vérifier le niveau de maîtrise par le candidat de l'ensemble des compétences requises pour l'exercice des activités du titre visé, • D'échanger sur l'expérience et la pratique acquises tout au long de son parcours à partir des fiches descriptives de la pratique professionnelle du DP. 	
Intervenants	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.	
Passerelles/ formations complémentaires	Formations de niveau 5 (Bac) Titre professionnel Manager d'Unité Marchande/ BTS MCO Management Commercial Opérationnel Taux de certification : 100 % - Taux de satisfaction : 100 %	
Lieu de formation après le confinement	Accessibilité :	Contact
ESCCOM 35, rue Pastorelli- 06000 NICE	Moyens d'accès : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bus : - Ligne n° 8 Arrêt Pastorelli ➤ Vélobleu : station 65 ➤ Trains : Gare SNCF Nice Ville connexion Tram Cityscoot ➤ Tramway : <ul style="list-style-type: none"> - Ligne n°1 arrêt Massena Las Planas – Pont Saint Michel) Ligne n°2 arrêt Jean Médecin (CADAM – Jean Médecin) 	ESCCOM Cathy LE FUR Gény BROCART g.brocart@ecole-escocom.com Agence : NICE CENTRE