

« Parcours de Formation Professionnelle – POLE EMPLOI 2019-2022 »

Dates prévisionnelles : Du 02/11/2021 au 16/03/2022

VENDEUR (SE) EN PRODUITS DE LUXE + ANGLAIS (afc cr)

Type de formation :

Formation Professionnalisante

Validation :

Attestation de formation

Objectifs	<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 (se) en produits de luxe • De mettre en œuvre les compétences de base du métier : <ul style="list-style-type: none"> - Recevoir et orienter une clientèle haut de gamme - Satisfaire les attentes d'une clientèle haut de gamme - Optimiser la présentation d'une boutique de luxe - Représenter l'image d'une marque de luxe
Public visé	Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non.
Modalités et conditions d'accès	<p>Vérification des Prérequis Niveau 4 (Ex IV) requis Première expérience réussie de la vente (deux ans) Anglais : utilisateur indépendant niveau seuil B1 européen CECRL</p> <p>Aptitudes & savoir être requis : Qualité de la présentation, Qualité d'élocution et d'expression, résistance au stress</p> <p>Contre-indications : Station debout prolongée difficile</p> <p>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>Contact : Céline RESPAUT formationcannes@ecole-escocom.com</p>
Nombre de participants	12 stagiaires
Modalités de recrutement	<p>Information Collective et de positionnement : Date et lieu 19/10/2021 à 9h00 ESCCOM 6 bvd Carnot 06400 CANNES</p> <p>Phase de positionnement : Evaluation des savoirs de base en calcul, raisonnement logique, expression écrite. Evaluation écrite des savoirs en langue anglaise (tests de niveau A1 et B1). 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>
Durée de la formation	<p>Personnalisation du parcours Si parcours total : 604 heures (dont 105 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 : 23/02/2022-15/03/2022 Congés 12/11/21 et du 22/12/21 au 02/01/22 inclus</p>
Amplitude horaire et rythme hebdomadaire	<p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00 Intensité hebdomadaire entre 31.5 et 35 heures, selon résultats du positionnement.</p>
Programme de formation	<p>CONNAITRE LE MILIEU PROFESSIONNEL ET SES SPECIFICITES (7 heures) L'ENVIRONNEMENT SOCIO-ECONOMIQUE DU LUXE (21 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises du luxe • Typologie sociale et économique de la clientèle du luxe. <p>REPERAGE DES MOTIVATIONS D'ACHAT ET TECHNIQUES DE VENTE ADAPTEES A L'ACCUEIL DE LA CLIENTELE ETRANGERE (41 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adapter l'accueil et le service à une clientèle étrangère, • Etre et savoir être image de soi, • Paraître et tenue vestimentaire, <p>ARGUMENTAIRES ET TECHNIQUES DE VENTE ADAPTES AUX PRODUITS HAUT DE GAMME ET DE LUXE (81 heures) IMAGE DE MARQUE ET COMPORTEMENT COMMERCIAL DU PERSONNEL DE VENTE (88 heures) ANIMER UN ESPACE D'ACCUEIL VIP (35 heures) ANGLAIS COMMERCIAL EN BOUTIQUE DE LUXE (70 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les bases de l'expression orale, • Les spécificités liées au commerce de luxe et à la clientèle VIP. <p>Techniques de recherche de stage / Techniques de recherche d'emploi</p>

	<p>Soutien en présentiel et/ou FOAD, remise à niveau, en présentiel et/ou FOAD, Coaching (Jusqu'à 110 heures en fonction des résultats aux tests de positionnement)</p> <p>Phase de formation en situation de travail en entreprise (105 heures) Une période en entreprise à temps plein, selon les horaires de l'entreprise</p>	
Modalités pédagogiques (%)	<p>Nombre d'heures stage en Entreprise : 19%</p> <p>Nombre d'heures d'enseignement théorique : 81%</p> <p>Nombre d'heures Mise en situation Professionnelle (Individuel) : 11%</p> <p>Nombre d'heures de travail personnel : 14%</p>	
Moyens Pédagogiques	<p>Formation individualisée</p> <p>1 poste informatique par stagiaire équipé des logiciels bureautique, accès à internet haut débit, accès à la FOAD, imprimante, photocopieur, tableau, vidéoprojecteur, ...</p> <p>Exercices d'application - Mise en Situation Professionnelle – FOAD – Escape Games.</p> <p>Livret d'évaluation en cours de formation renseigné à partir des résultats des évaluations tout au long du parcours</p> <p>Support de cours fourni à chaque stagiaire</p> <p>Questionnaire d'évaluation en fin de formation</p>	
Modalités d'évaluation/Modalités de validation	<p>Attestation d'entrée en formation - Plan Individuel de Formation</p> <p>Attestation de compétences – Open badges</p> <p>Attestation de fin de formation</p> <p>→ Feuilles de présence émargées quotidiennement par l'apprenant ;</p> <p>Grilles de positionnement et de progression en début, à mi-parcours et en fin de formation (résultats consignés dans le carnet de bord stagiaire)</p> <p>Evaluation formative tout au long de la formation ;</p> <p>Evaluation sommative en fin d'un module, ou en fin de formation ;</p> <p>Evaluation de satisfaction de l'apprenant en fin de formation et mi-parcours pour les formations longues.</p>	
Intervenants	<p>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.</p>	
Passerelles/ formations complémentaires	<p>Formation de niveau 4 Titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin / Bac Pro Commerce – Métiers du commerce et la vente option A ;</p> <p>ou de niveau 5 (BAC) BTS Management Commercial Opérationnel - Titre professionnel Manager d'Unité Marchande en fonction de votre niveau d'études.</p> <p>Taux de certification : NC – Taux de satisfaction : 100 %</p>	
Lieu de formation	Accessibilité	Contact
<p>ESCCOM 6,</p> <p>BD CARNOT</p> <p>06400 CANNES</p>	<p>Transports en commun : Bus : Ligne n °1-12-35 620-630-20-200-3002, Arrêt : VAUBAN</p> <p>→ Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite</p> <p><u>Restauration</u> :</p> <p>→ Salle à disposition équipée d'un micro-onde pour la pause méridienne</p> <p>→ Snacks et Établissements de Restauration rapide à 20 m</p>	<p>ESCCOM</p> <p>Céline RESPAUT</p> <p>Laetitia DAUBA</p> <p>formationcannes@ecole-ecsc.com</p> <p>ecsc.com</p> <p>04.92.98.08.29</p>