

« Parcours de Formation Professionnelle – POLE EMPLOI 2019-2023 »

Dates prévisionnelles : Du 02/11/2023 au 13/03/2024

VENDEUR (SE) EN PRODUITS DE LUXE + ANGLAIS (afc cr) Type de formation : Formation Professionnalisante Validation : Attestation de formation Formacode : 34502	
Objectifs	A la fin de la session, les participants seront en capacité : <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><u>Vérification des Prérequis</u></p> <p>Niveau 4 (Ex IV) requis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Première expérience réussie de la vente (deux ans) <p>Anglais : utilisateur indépendant niveau seuil B1 européen CECRL</p> <p><u>Aptitudes & savoir être requis :</u></p> <p>Qualité de la présentation, Qualité d'élocution et d'expression, résistance au stress</p> <p><u>Contre-indications :</u></p> <p>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 style="text-align: right;">Contact : Céline BALTER formationcannes@ecole-escocom.com</p>
Nombre de participants	14 stagiaires
Modalités de recrutement	<p><u>Information Collective et de positionnement :</u></p> <p>Date et lieu 05/10/2023 à 9h00 et 17/10/2023 à 9h00 ESCCOM 6 bvd Carnot 06400 CANNES</p> <p><u>Phase de positionnement :</u> Evaluation des savoirs de base en calcul, raisonnement logique, expression écrite.</p> <p>Evaluation écrite des savoirs en langue anglaise (tests de niveau A1 et B1).</p> <p><u>Entretien individuel</u> 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><u>Personnalisation du parcours</u></p> <p>Si parcours total : 604 heures (dont 105 h en Entreprise)</p> <p>Durée personnalisée en fonction des besoins du stagiaire durant la phase de positionnement</p> <p>Date de formation en situation de travail en entreprise 26/02/2024 au 08/03/2024</p> <p>Congés 22/12/2023 au 02/01/2024 inclus</p>
Amplitude horaire et rythme hebdomadaire	<p>9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00</p> <p>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)</p> <p>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)</p> <p>IMAGE DE MARQUE ET COMPORTEMENT COMMERCIAL DU PERSONNEL DE VENTE (88 heures)</p> <p>ANIMER UN ESPACE D'ACCUEIL VIP (35 heures)</p> <p>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 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) 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 (%)	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%	
Moyens Pédagogiques	<p>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</p>	
Modalités d'évaluation/Modalités de validation	<p>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.</p>	
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	Formation de niveau 4 Titre professionnel Vendeur Conseil / Bac Pro Commerce – Métiers du commerce et la vente option A ; ou de niveau 5 (BAC) BTS Management Commercial Opérationnel - Titre professionnel Manager d'Unité Marchande en fonction de votre niveau d'études. Taux de certification : NC – Taux de satisfaction : 100 % Taux de retour à l'insertion : 40%	
Lieu de formation	Accessibilité	Contact
<p>ESCCOM 6, BD CARNOT 06400 CANNES</p>	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	<p>ESCCOM Céline BALTER Laetitia DAUBA formationcannes@ecole-esccom.com esccom.com 04.92.98.08.29</p>