

LA RELATION CLIENTS & LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

Préparation au CCP 2 du titre professionnel d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin

⇒ Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire devra maîtriser les compétences nécessaires à la tenue d'un poste d'employé (e) Commercial en magasin et **valider les compétences liées au CCP 2 du Titre professionnel d'Employé(e) Commercial(e) en Magasin.**

A savoir :

- Accueillir et accompagner le client dans un point de vente
- Maîtriser les compétence d'une relation client efficace
- Acquérir les compétences fondamentales de la vente en magasin
- Mettre en valeur les produits pour développer les ventes
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser

De plus de façon transversale, le stagiaire devra maîtriser les compétences nécessaires à une recherche d'emploi lui permettant d'accéder à une insertion professionnelle durable.

⇒ Modalités pédagogiques

- Apports théoriques : face à face pédagogique, exercices d'applications et simulations, études de cas pratiques d'entreprises, travaux de groupes soutenus à l'oral
- Accompagnement individualisé
- Application pratique en entreprise

⇒ Programme de formation

Modules transversaux :

- Connaître l'entreprise, son environnement et sa surface de vente
- Sensibilisation aux principes de développement durable

Modules d'enseignement professionnel :

- Accompagner le client et participer à l'attractivité du rayon ou du point de vente.
- Vendre et développer les ventes.
- Adopter une relation client.

Module : Préparation et accompagnement à l'emploi.

- CV, lettre de motivation, utilisation des outils Internet et entraînement à l'entretien d'embauche

Module : Accompagnement à la certification partielle

- Savoir formaliser à l'écrit les activités effectuées au cours des périodes en entreprise (DP).
- Savoir verbaliser son parcours personnel et professionnel,
- Comprendre le fonctionnement de l'épreuve de certification.
- Gérer son temps lors des épreuves et gérer son stress.

Défi Métiers :
AF_61646 SE_0000349876

Public et pré-requis

- Etre demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi
- Avoir un niveau fin de collège ou équivalent
- Résister à la station debout permanente, au port de charges, au travail à un rythme soutenu pour faire face à l'affluence
- Avoir une expression écrite et orale correcte en français et maîtriser les opérations de calcul de base

Modalités de sélection

- Participation obligatoire à une réunion d'information collective, suivie des tests et d'un entretien individuel de motivation.
- Se présenter munis d'un CV, une photo d'identité si possible
- Tests d'entrée : Expression écrite, logique, addition, multiplication, soustraction et pourcentage

Débouchés à l'issue de cette formation

- Employé(e) commercial(e) en magasin

Durée et dates

315 heures au total :
210 heures en centre (6 semaines)
105 heures en entreprise (3 semaines)

Dates de la formation

Du 03 octobre au 06 décembre 2019

Stage en Entreprise

Du 08 au 29 novembre 2019

Lieu de formation

FACULTÉ DES MÉTIERS DE L'ESSONNE
3 chemin de la Grange Feu Louis
91 035 Evry Cedex
Gare RER D : Bras de Fer
Bus : 401, 402, 404, 408

Contact :

Eva NOLLET
Assistante Formation
e.nollet@fdme91.fr
01.60.79.74.29

Réunions d'information collectives et tests de sélection
Lundi 09 Septembre et mardi 17 Septembre 2019 à 09h00
à F.D.M.E. d'Evry –(prévoir la matinée)
Pré-inscription par mail à e.nollet@fdme91.fr