

Formation conventionnée gratuite

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

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** :

- 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

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_0000474049

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 muni 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 9 octobre au 11 décembre 2020

Stage en Entreprise

Du 16 novembre au 4 décembre 2020

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

Pour recrutement, participation obligatoire à une des réunions d'information collective et tests de sélection : lundi 21 septembre de 9h à 12h – lundi 28 septembre de 9h à 12h

à Faculté des Métiers de l'Essonne EVRY

(apporter un CV, n° identifiant pole emploi et un stylo – port du masque obligatoire)