





Programme de la formation

Parcours Mobilité Secteur Du Commerce Vendeur Conseil En Magasin

 En groupe sur site

 995 heures

 Jeune en insertion professionnelle · De 12 à 15 participants

 10 710 € Net de taxe par participant

 Formation certifiante [RNCP13620](#) gérée par France Compétences

Profil des participants

Jeunes de 18 ans à 35 ans

Objectifs

- Travailler sur les représentations des bénéficiaires en lien avec le monde du travail et la mobilité.
- Préparer les bénéficiaires à l'intégration dans le milieu professionnel métropolitain.
- Renforcer la culture d'entreprise et travailler sur le comportement et les aptitudes relationnelles valorisées par les entreprises telles que la rigueur et l'adaptabilité, l'esprit d'équipe et l'autonomie.
- Développer le socle de connaissances et de compétences en situation professionnelle.
- Proposer aux employeurs des potentiels opérationnels en savoir-être et savoir-faire de bases, prêts à intégrer leur entreprise et parés pour développer des compétences.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Pour les bénéficiaires :

- Construire ou mûrir leur projet professionnel.
- Gagner en maturité grâce au parcours mobilité.
- Acquérir les savoirs nécessaires à l'intégration en entreprise notamment en termes de compétences clés et relationnelles ; connaître les fonctionnements de l'entreprise et se préparer à la vie professionnelle.
- Faciliter la recherche et la conclusion d'un contrat.

Pour les porteurs du projet :

- Rendre possible l'accès à la qualification à des bénéficiaires qui n'ont pas cette possibilité en vue, développer la formation des mahorais dans les métiers porteurs.
- Diminuer le taux de rupture de jeunes au chômage.

Pour les entreprises :

- Être accompagnées dans le recrutement des bénéficiaires et dans leurs démarches administratives liées au recrutement d'alternants.
- Diminuer le nombre de ruptures de contrat.



Contenu

PHASE 0 : PRÉPARATION À LA MOBILITÉ PROJET PROFESSIONNEL 5 séances d'une ½ journée chacune

- Faire émerger les représentations
- Vivre en hexagone métropolitain
- Les institutions et les aides administratives
- Gagner en Autonomie et se responsabiliser
- S'intégrer et se construire une vie sociale
- Projet professionnel

PHASE 1 : PARCOURS QUALIFIANT EN MÉTROPOLE – 765 HEURES

Séquence 1 : ADAPTATION À SON ENVIRONNEMENT - 35H

- S'adapter à un nouvel environnement culturel différent
- Acquérir de l'autonomie
- Savoir chercher l'information et la demander
- Repérer les lieux et personnes nécessaires à mon épanouissement

Séquence 2 : COMPÉTENCES CLÉS MÉTIERS COMMUNICATION ÉCRITE ET ORALE PROFESSIONNELLE - 35H

- Identifier les documents internes de l'entreprise et leurs
- Lire, comprendre et analyser des documents
- Renforcer la compréhension des supports écrits de la formation / des questions posées

Séquence 3 : COMPÉTENCES CLÉS MÉTIERS CALCUL ET RAISONNEMENT LOGIQUE - 35H

- Calculer / opérer sur des quantités et des grandeurs / Reasonner.
- Identifier des types de problèmes en situation professionnelle, auxquels les mathématiques peuvent apporter une réponse.
- Mettre en œuvre un raisonnement de type déductif.

Séquence 4 : COMPÉTENCES CLÉS MÉTIERS BUREAUTIQUE ET CULTURE NUMÉRIQUE- 30H

- Utiliser les fonctionnalités de base d'un ordinateur
- Connaître les fonctions élémentaires du logiciel Windows
- Savoir utiliser les bases du traitement de texte et du tableur et savoir naviguer sur Internet

Séquence 5 : DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER À L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE - 320H

- 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

Séquence 6 : VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN – 310H

- 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

PHASE 2 STAGE EN ENTREPRISE – 230 HEURES



- Découvrir et observer l'entreprise et ses services

- Faire connaissance avec l'environnement et les différents acteurs et interlocuteurs
- De découvrir les conditions réelles d'exercice du métier de vendeur conseil en magasin
- De pratiquer et développer les compétences professionnelles vues en formation
- D'enrichir leur CV souvent exempt de toute expérience ou expérience récente

STAGE PRATIQUE

- Adopter une posture professionnelle adaptée à la structure
- Réaliser les missions confiées par le tuteur et prendre notes des bonnes pratiques...
- Pratiquer les tâches et missions confiées
- Gagner de l'assurance dans l'accomplissement des tâches
- Travailler en autonomie

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques

- Adapté l'offre de formation en prenant en compte la diversité des niveaux de profils de candidats.
- Adapté l'animation pédagogiques au groupe constitué.
- Favorisé les formation-actions en privilégiant une approche ludique, innovante et interactive.
- Pris en compte le contexte de la demande de formation dans la proposition pédagogique.
- Nos consultants formateurs disposent de réelles expertises dans leurs domaines respectifs d'intervention.

Matériel pédagogique :

- Salles de formation pédagogique équipées des moyens informatiques et numériques
- Pour la séquence 4 de la phase 1 (Sensibilisation à l'informatique et au numérique) : Salle équipée d'un PC par stagiaire.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont** : En amont de la formation, le candidat potentiel effectue un test de positionnement de ses compétences en vente.
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis** :



Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)	
Communication, bureautique, mathématiques	Exercices, jeux de rôle, Entretien individuels , mises en situation	Progression pédagogique individuelle et collective	
Stage en entreprise,	Rapport de stage et Entretien individuels avec les stagiaires	Acquisition de compétences dans le secteur commerce	
Techniques de vente , conseil en magasin, espace vente et gestion de stocks	Exercices, Quizz, mises en situation préparation aux épreuves d'examen	Progression pédagogique individuelle	

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) : Oui
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement) : Oui

NB : Rappel des objectifs de l'évaluation à froid – Observer la présence des résultats attendus et mettre en place une autre action complémentaire

Mode de validation

- Attestation de fin de formation : TITRE PROFESSIONNEL : VENDEUR(SE)-CONSEIL EN MAGASIN – RNCP 13620
- Certificat de compétences : CCP1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente ; CCP2 Vendre et conseiller le client en magasin.

Modalités et délai d'accès

- Conditions d'accueil : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe « Conditions sanitaires COVID-19 ».
- Délais d'inscription : Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

NABIL M'RAD	Coordinateur du projet
Yasmine SOW	Formatrice en accompagnement socioprofessionnel
BERNARD MARTINEZ	Formateur coordinateur pédagogique

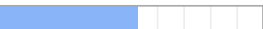


Emmanuel Durand

Formateur en communication

Évaluations

11 inscriptions depuis le 27/12/2021

Taux d'acquisition des compétences :  53 % (11 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  4/5 (11 évaluations)