

Formation Vendeur(se) - Conseil en magasin

Elle/il est capable d'initier et de mener à bien des ventes. Le vendeur se place comme un collaborateur autonome et polyvalent: organisation de campagnes de prospection commerciale; analyse des tableaux de bords commerciaux; réalisation du chiffre grâce aux techniques de vente; mise en place des Opérations commerciales. Elle/il se positionne dans les différents métiers et réalise les différentes tâches liées à la vente en magasin.

4 mois, stage en entreprise inclus

Devenir vendeur en magasin

Prochaine session de formation : du 8 octobre 2018 au 11 février 2019 - stage en entreprise inclus. Inscriptions en cours, contactez nous !

Module 1 - Découverte des métiers de la vente et du conseil en magasin

Le Métier de Manager : Profils, parcours et carrières professionnelles.

Module 2 - Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer la 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 de marchandises.

Module 3 - Vendre et conseiller le client en magasin : Techniques de vente

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixes pour organiser sa journée de vente.

Module 4 - Marketing Opérationnel

- définition,
- techniques de merchandising,
- segmentation, besoins et motivations des clients,
- zone de chalandise...

Module 5 - Maths et Gestion commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux : Marge, CA, TT, Marge, Taux de marge, panier moyen...

Enseignements complémentaires : Préparation examens et rédaction du dossier professionnel ; bureautique (Word, Excel, logiciel de gestion,...) ; Techniques de recherche d'emploi ; Développement Durable ; Anglais

Objectifs & Pédagogie

Pédagogie de la formation Vendeur conseil en magasin :

Notre vision pour une formation durable vécue comme un temps de plaisir et de partage :

- Une veille stratégique permanente pour adapter l'offre aux besoins
- Une relation de confiance et un suivi dans le temps
- Une pédagogie active pour développer initiatives, confiance en soi et professionnalisme
- Un accompagnement personnalisé dans une dynamique de groupe
- Des formateurs acteurs : expérimentés, impliqués et motivés pour transmettre
- 15 stagiaires maximum par session pour garantir un accompagnement efficace

La formation est développée et actualisée selon les évolutions du métier. Chaque module répond à un besoin clé identifié en entreprise. Pour assimiler l'ensemble des connaissances, vous vous entraînez régulièrement, en collectif ou en individuel sur des exercices et des études de cas d'entreprise.

Pour illustrer les apports théoriques (1/4 du temps de formation), le formateur propose **des exercices pratiques**, des exercices d'application et des jeux de rôle (3/4 du temps de formation).

Chaque journée débute par une **révision des notions clés**, abordées au préalable, soit oralement collégialement ou individuellement, soit à l'écrit (E.C.F.)

Des **séances de révision** sont organisées tout le long de la formation.

Un **accompagnement personnalisé** est proposé au stagiaire.

Un soutien en **gestion de stress** permet d'appréhender l'assimilation des connaissances, la recherche du stage, la préparation à l'examen ainsi que l'entrée en vie active.

Enjeux de la formation :

Obtenir un niveau Bac en vente en 5 mois !

Objectifs de la formation :

- Renforcer les équipes de l'entreprise en se positionnant comme collaborateur autonome et polyvalent
- Initier et mener à bien des ventes et atteindre des objectifs financiers
- Réaliser le Merchandising en magasin en accord avec la politique de l'entreprise.

Public & Pré-requis

Public visé par la formation Vendeur Conseil en Magasin : Candidat désirant secondar un responsable de petite ou moyenne entreprise, agent libre service désirant se qualifier en vente, personne en reconversion professionnelle.

Pré-requis :

Avoir un niveau V : type CAP, BEP ou expérience professionnelle et maîtriser le pack office

Informations pratiques

Informations pratiques sur le déroulement de la formation

La formation Vendeur Conseil en Magasin se déroule à Montpellier dans nos locaux, quartier Près d'Arènes.

N'hésitez pas nous contacter pour connaître les prochaines dates de formation.

Calendrier

2 Mars - 7 Juillet

Durée : 128 jours

11 Septembre - 27 Juin

Durée : -75 jour

23 Octobre - 12 Janvier

Durée : 82 jours

8 Octobre - 11 Février

Durée : 127 jours