

 <p>MFR - Morne</p>	<h2>Action de Formation</h2>
Intitulé de l'action	Titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin (RNCP Niveau IV)
Public	Formation s'adressant aux demandeurs d'emploi ayant ou non une expérience dans la vente, avec un niveau V validé ou ayant terminé une année de 1 ^{ère} BAC. Elle s'adresse également aux salariés d'entreprise désireux d'évoluer professionnellement, se reconverter... 15 places par session.
Catégorie d'action (au sens de l'article L6313-1 du code du travail)	Les actions de formation qui entrent dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue sont : <ul style="list-style-type: none"> • Actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés ; • Actions de promotion professionnelle ; • Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ; • Actions permettant aux travailleurs de faire valider les acquis de leur expérience.
Présentation générale	La formation a pour objectif de former des futurs vendeurs en magasin, aux techniques de vente et de merchandising, de mise en rayon et de gestion des stocks, d'hygiène et sécurité des produits et du personnel.
Objectifs	<p>Finalité de la formation professionnelle continue :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle ; • Permettre le maintien dans l'emploi ; • Favoriser le développement des compétences et accéder à un premier niveau de qualification ; • Contribuer à la sécurisation du parcours professionnel. <p>Objectifs de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 ; • 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 de marchandises.
Contenu et Méthodes	<p>Programme détaillé :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Module 11 : Négociation et relation client • Module 12 : L'entreprise dans son environnement • Module 13 : Mercatique • Module 14 : Connaissance des produits • Module 24 : Implantation des produits en magasin • Module 25 : Merchandising • Module 26 : Gestion commerciale • Module 37 : Accompagnement dans la formation et à l'insertion professionnelle • Module 38 : Synthèse et certification • Module 39 : Bilan et positionnement <p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intervention de professionnels, visites en entreprises ... ; • Divers moyens utilisés pour permettre les apprentissages aux stagiaires et faire évoluer leurs connaissances et compétences professionnelles, tels que les cours, les jeux de rôle, les vidéos, les exposés, échange de pratiques ... ; • Production de savoirs : dossier professionnel ; • Salle informatique équipée de 27 postes et salles de cours équipées de matériel vidéo ; • FOAD.

Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Les compétences pour devenir Vendeur Conseil en Magasin sont des compétences variées. On vise à développer des compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relationnelles ; • Organisationnelles ; • Transversales : <ul style="list-style-type: none"> - Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer) - Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service • Techniques liées au métier d'employé commercial en magasin.
Durée & Dates	1 session par an : début en mars 2018, à raison de 560 heures de formation + 364 heures minimum en entreprise suivant les statuts.
Lieu	MFR de Morre, 11 rue des Planches 25660 Morre
Coût par participant	Le coût par candidat est de 5 880 €. Le coût d'une session collective sur devis. Prise en charge du coût de la formation pour les demandeurs d'emploi par le Conseil régional ou Pôle Emploi.
Responsable de l'action	CHARLIER Lucille
Formateurs, Animateurs et intervenants	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs permanents ayant tous des diplômes de niveau II minimum justifiant d'une expérience professionnelle dans le commerce ; • Intervenants professionnels à titre d'experts.
Suivi de l'action	<p>Suivi des présences et émargement des stagiaires ;</p> <p>Suivi en entreprise : tutorat et visite ;</p> <p>Attestation de formation ;</p> <p>Accompagnement dans la formation par un formateur référent ;</p> <p>Bilan intermédiaire.</p>
Evaluation de l'action	<p>Evaluation du candidat pour l'obtention du titre professionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réalisation d'ECF (Evaluation en Cours de Formation) portant sur des compétences précises (imposées par le Ministère du Travail et de l'Emploi) menées en cours de formation ; • Construction d'un dossier professionnel en cours de formation, afin de rendre compte des activités du stagiaire. • Présentation du dossier lors de l'examen oral final, évalué par un jury de 2 professionnels habilités par le Ministère du Travail et de l'Emploi. • Epreuve de synthèse : évaluation orale d'un cas pratique et de dossiers préparés durant la formation. <p>Bilans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilan de fin de formation à chaud : une évaluation de l'action par les stagiaires est réalisée. Cette évaluation porte sur la prestation, les formateurs, le contenu de la formation, les visites réalisées, les repas, l'hébergement, la préparation à l'examen ... • Un bilan à froid sera réalisé à 3 mois : <ul style="list-style-type: none"> - Pour recueillir l'avis des entreprises ; - Pour recueillir l'avis du stagiaire sur le bénéfice de la formation en termes d'emploi, d'évolution des compétences, de valorisation du salarié ...

