



Domaine Commerce, logistique, hôtellerie-restauration

- Métiers du commerce : Vente

Adresse du lieu de formation : Sud Formation-CCI - Avenue Paul Pascot - Route d'ORLES - Perpignan

Action n° 15C00250168I01S102

Code ROME : vendeur : D1507 - D1213 - D1214 - D1501

Forme souhaitée : Collectif

Date démarrage : **Septembre 2018** **Période** prévisionnelle des sorties :

Parcours moyens : en centre : 280 h / en entreprise : 210 h / total : 490 h

Type de qualifications visées en sortie :

- Contrats en alternance :

- Titre Professionnel d'Employé Commercial en Magasin - Niveau V
- Vendeur Conseiller Commercial (VCC) - Niveau IV
- Bac pro vente, Bac pro commerce – Niveau IV

- Actions du Programme Régional Qualifiant.

Emplois visés : Vendeur, employé de libre service, commercial sédentaire ou itinérant.

Démarche / Contenus :

Construction de l'échiquier des compétences professionnelles (voir au verso) en validant huit types d'acquisitions :

- Pratique Professionnelle
- Technologie Professionnelle
- Santé et Sécurité au travail
- Communication professionnelle écrite et orale
- Calcul Professionnel
- Culture professionnelle
- Techniques de recherche d'emploi
- Méthodologie Travail Collaboratif



La sélection Dans les locaux de [Sud Formation CCI - Avenue Paul Pascot - Route d'ORLES - 66000 Perpignan](#)

Modalités de sélection :

Information collective, questionnaire, entretien individuel.

Points de repères pour l'orientation :

Le projet professionnel est validé (définition du programme Cap Métiers), absence de contre-indications au port de charge et station debout.

Référent professionnel :

Référent pédagogique : Régis PIERARD – 04 68 56 62 20 – r.pierard@sudformation.cci.fr

Pratique Professionnelle	accueillir le client	être capable d'orienter le client dans une surface de vente	savoir réceptionner les produits	savoir mettre en rayon	savoir faire le facing	savoir faire le réassort	savoir faire la rotation des produits: DLC/DLUO	savoir maintenir le rayon en état "vendeur"
Technologie professionnelle	les métiers de la vente et du commerce	se repérer dans le magasin et la réserve	connaître l'assortiment du magasin / du rayon	comprendre l'organisation humaine du magasin, se repérer dans l'organigramme	le circuit du produit dans le magasin	connaître les différentes étapes de la vente	les règles de base de l'implantation des produits	promotions et TG
Risques et Sécurité au Travail	Réglementation au niveau de la sécurité : obligation de l'employeur	document unique: les différents risques professionnels	document unique	les formations obligatoires: sst- évacuation-sécurité incendie	accident de travail: l'enquête- arbre des causes	comité hygiène et sécurité: son rôle	les missions du responsable sécurité en entreprise	le plan de prévention
Communication Prof écrite et orale	schéma de la communication	communication verbale / non verbale	écoute active	reformulation	traitement des objections	communication interne/externe	l'accueil téléphonique / prise de message	la publicité
Le calcul professionnel	opérations de bases: addition, soustraction multiplication, division	restitution de ces opérations en milieu professionnel	prix d'achat / prix de vente	TVA, prix HT, prix TTC	qu'est qu'un pourcentage?, pouvoir en calculer un	marge	la formation des prix	notion de remise, rabais, décote
La culture professionnelle	les différents types de magasins	législation commerciale	droit du travail, contrat et règlement intérieur	les rythmes du secteur: ouverture, fermeture, travail de nuit, jour férié	le rôle du vendeur	typologie des clients	les différents fournisseurs	les différentes méthodes de vente: traditionnel ou libre service
Les Techniques de recherche d'emploi	étude de marche : connaître le marche de l'emploi	construire son projet professionnel: savoirs , savoirs être, savoirs faire	lettre de motivation	rédigier son CV	la promotion de l'offre: les différentes procédures de recrutement	comment s'informer sur les entreprises	travailler son réseau ou le créer	la prospection
Méthodologie, atelier informatique, travail collaboratif	découvrir le PC et l'arborescence de Windows	connaissance de Windows - initiation traitement de texte WORD	tableur Excel	exercices d'application	création et organisation d'une messagerie	présentation des concepts d'informatiques partagée	savoir créer et gérer un planning	introduction aux outils de la suite GOOGLE