

Préqualification aux métiers du commerce, de la vente et de la distribution

Financement



Formation professionnelle continue
Programme régional de formation
(groupement d'achat)

N° de marché :2015ID052S1366

Organisme responsable et contact

GCIF

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle
Entretien
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

-

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La préqualification permettra aux stagiaires : - de préciser leur projet professionnel - de maîtriser les savoirs de base - d'acquérir les premiers gestes professionnels et la posture professionnelle - de mettre en place les conditions d'accès à la qualification choisie, qu'il s'agisse d'une composante du lot ou d'une autre action - d'ouvrir les perspectives professionnelles sur différents produits ou secteurs de la vente qui ne sont pas les plus attractifs a priori (produits alimentaires, métiers de la relation client à distance par exemple).

Contenu et modalités d'organisation

Intégration - Présentation de la phase préparatoire (planning, parcours individualisés) Présentation des modules réalisables Présentation des objectifs des différents modules Présentation des documents administratifs (sécurisation des parcours) Focus sur le statut de stagiaire (droits et devoirs) Présentation du positionnement - 7 h Positionnement - Présentation des différentes phases du positionnement : test de connaissances, entretien individuel et présentation de son parcours personnalisé Passage de l'épreuve (conditions) Exploitation des résultats des tests de positionnement Entretien individuel devant la commission constituée d'un référent préparatoire et d'un référent qualification Définition du profil personnel, Intérêts et valeurs professionnelles Définition du parcours préconisé Création et Présentation de l'annexe pédagogique - 7 h L'entreprise et Panorama sectoriel - Connaître la définition de l'entreprise, son organisation, son fonctionnement Travailler sur les notions de projets, engagements, droit et devoirs Connaître l'organisation générale du secteur commerce, son évolution Lister les critères sur les différentes formes d'entreprises par rapport aux métier visé Aborder les notions de politique commerciale (libre-service/vente assistée) Découvrir l'environnement de travail boutique, entreprise (journées experts) Identifier les types de clientèle Identifier les champs produits à débouchés: alimentaires, équipement de la personne... - 28 h Les fondamentaux du marketing - Définir les notions de marketing Lister les fondamentaux du marketing à travers : client, produit, prix, vendeur, lieu, fidélisation... Connaître le socle du marketing : objectifs, réglementation. Connaître l'impact des services associés « valeur ajoutée permettant de déclencher l'achat facilité de paiement, garanties, échange, retouche... Évaluer le marketing, par les enquêtes de satisfaction - 28 h Le chemin de vente - Évaluer la posture par rapport au produit Maîtriser et appliquer la phase d'un accueil réussi Développer l'écoute active Connaître les méthodes de questionnement Lister les différentes phases du chemin de vente Déterminer quand s'arrête la vente et pourquoi ? Nommer la dernière phase de vente

...

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Tout type de qualification ou formation en alternance dans le secteur du commerce, de la vente et de la distribution.

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|-----------------|--------------------------------|----------------------------------|---|------------------|-----------------|-----------|
| 00020590 | du 07/03/2016 au 18/05/2016 | SAINT ANDRE DE CUBZAC (33) | GCIF | | Non éligible | |
| 00020592 | du 21/03/2016 au 31/05/2016 | LIBOURNE (33) | SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE | | Non éligible | |
| 00020591 | du 04/04/2016 au 14/06/2016 | Langon (33) | GCIF | | Non éligible | |
| 00031559 | du 06/02/2017 au 14/04/2017 | LIBOURNE (33) | SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE | | Non éligible | |

| | | | | | |
|-----------------|--------------------------------|-----------------------------------|--|-----------------|---|
| 00031557 | du 06/03/2017 au 17/05/2017 | SAINTE ANDRE DE CUBZAC (33) | GCIF | Non éligible |  |
| 00031558 | du 03/04/2017 au 16/06/2017 | LANGON (33) | GCIF | Non éligible |  |
| 00079026 | du 05/02/2018 au 13/04/2018 | LIBOURNE (33) | SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE | Non éligible |  |
| 00077818 | du 05/03/2018 au 01/06/2018 | SAINTE ANDRE DE CUBZAC (33) | GCIF | Non éligible |  |
| 00079025 | du 03/04/2018 au 15/06/2018 | LANGON (33) | GCIF | Non éligible |  |