

COMMERCE-VENTE

Responsable de rayon

DURÉE ET DATES

Evreux : 02/04/20 au 30/10/20

594 heures en centre dont 84h à distance, 350 heures en entreprise.

PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Salarié d'entreprise
- Accessible aux personnes handicapées

PRÉREQUIS

- Niveau première ou équivalent
- CAP/BEP/ titre professionnel de niveau V dans les métiers de la vente / de services à la clientèle
- Un an d'expérience professionnelle au minimum

CERTIFICATION / OPTION

Titre de niveau IV Ministère chargé de l'Emploi (DGEFP) : épreuve de synthèse face à deux professionnels habilités par la DIRECCTE + réalisation d'un Dossier Professionnel (DP) + Résultats d'Évaluations Passées en Cours de Formation.

COÛT

Région Normandie pour les demandeurs d'emplois avec cofinancement Union Européenne, Fonds Social Européen en cas d'éligibilité de l'action.

Financement individuel : 5464.80€

RÉMUNÉRATION

Nous consulter
(possibilité de bénéficier d'une rémunération par la Région Normandie/FSE sous conditions).

Objectifs de la formation

Accompagner les apprenants dans l'obtention du titre professionnel de niveau IV en formant de futurs :

- adjoint de rayon;
- second de rayon;
- adjoint responsable de magasin;
- responsable de rayon;
- chef de rayon;
- manager de rayon;
- animateur de rayon.

Moyens pédagogiques et techniques

- Salles de formation permettant d'accueillir des groupes de 10 à 20 personnes équipées de tableaux interactifs et / ou vidéoprojecteurs et de mobilier.
- Espace dédié à l'apprentissage du métier (gondoles, caisse enregistreuse, tablette numérique, produits et équipements).
- Salle informatique pour le déploiement d'une pédagogie innovante (serious games, MOOC, quizz...) et pour travailler sur les logiciels métier.
- Espaces de travail pédagogique coworking, favorisant le travail pédagogique en mode projet.
- Bureau pour mener des entretiens.
- Accès WIFI sécurisé est accessible pour tous les apprenants sur demande
- Plateforme Its learning : Pour les apprentissages à distance et pour les compléments de cours.

Encadrement

Une responsable formation qui supervise la mise en œuvre et le bon déroulement de l'action de formation, un coordinateur assure le suivi des actions commerce et un formateur référent est l'interlocuteur privilégié des apprenants sur l'action de formation, outre le service administratif et les assistantes dédiées au groupe.

Suivi et évaluation

Un formateur référent est chargé du suivi des parcours individualisés de formation, des évaluations prévues par le référentiel de certification, remédiation en cas de besoin, et un accompagnement personnalisé.

Retrouvez les Conditions Générales de Vente sur chaque page formation

Parc d'activités de la Forêt
461, rue Henri Becquerel - 27091 Evreux Cedex 9
02 32 28 70 50 - formation-eure@normandie.cci.fr

formation.eure.cci.fr



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Durées	Contenu
Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omni canal	255H dont 21H à distance	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente • Réaliser le merchandising • Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client • Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie
Animer l'équipe d'un espace de vente	105H dont 14H à distance	<ul style="list-style-type: none"> • Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées • Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe • Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien
Communication professionnelle	28H dont 14H à distance	Travail sur l'expression, la communication et la remédiation cognitive pour développer les compétences sociales dans une relation professionnelle de travail en équipe et dans l'apprentissage du respect des consignes
S'insérer professionnellement dans un emploi durable	35H dont 21H à distance	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation du CV • Elaboration de la lettre de motivation • Préparation à l'entretien de recrutement • Recherche concrète d'un stage, d'offres • Organisation de la recherche d'un emploi • Démarchage direct des entreprises • Entretiens individuels d'accompagnement • Mobilité
Compétences numériques en lien avec le métier informatique	91H dont 21H à distance	Culture numérique : image, site internet et outils collaboratifs bureautique
Acquérir des notions de base en anglais pour communiquer efficacement avec les clients étrangers Acquérir plus d'aisance et de fluidité à l'oral dans les situations professionnelles	35H dont 21H à distance	<ul style="list-style-type: none"> • Accueillir et dialoguer avec un client étranger en anglais : • Renseigner un client • Formuler des conseils et des suggestions • Donner des indications, des explications ou des instructions • Communiquer par téléphone • Répondre à une demande • Donner des informations • Reformuler un message, une conversation • Faire patienter • Développer le vocabulaire et les expressions spécifiques au domaine commercial
Accueil bilan examen suivi des dossiers	45 h	<ul style="list-style-type: none"> • Cohésion du groupe dossiers

- Responsable Formation :
Martine BENEULT - martine.beneult@normandie.cci.fr
- Contacts :
Isabelle MORIN - 02 32 28 70 04 - isabelle.morin@normandie.cci.fr