



Vendeur Conseiller Commercial à Evreux

EN VUE DE L'IMPLANTATION DU VILLAGE DES MARQUES À DOUAINS

DURÉES ET DATES

Groupe 1 : du 17/03 au 24/09/20

Groupe 2 : du 11/06 au 14/12/20

Groupe 3 : du 16/11 au 19/05/21

567 heures en centre, dont 73,5 heures en FOAD, 280 heures en entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Titulaire d'un niveau V validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client.

- Projet validé dans le commerce, idéalement par le biais d'une PMSMP (Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel) ou par des enquêtes professionnelles ou par des expériences personnelles ou professionnelles
- Esprit de service, goût pour le commerce, contact clientèle.
- Disponibilité (horaires décalés).
- Intérêt pour le travail en équipe.
- Résistance physique (station debout, port de charges).
- Bonne présentation, dynamisme, motivation pour le projet et les produits de luxe.

VALIDATION

Titre Négoventis, inscrit au RNCP de niveau IV « diplôme Vendeur Conseiller Commercial ».

Evaluation en contrôle continu et validation de Blocs de compétences.

FINANCEMENT

Région Normandie pour les demandeurs d'emplois avec

co-financement Union Européenne, Fonds Social Européen en cas d'éligibilité de l'action.

Autre financement : nous consulter.

RÉMUNÉRATION

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

MÉTIER/MISSIONS

Le vendeur (se) technique assure l'accueil du client, la présentation de l'offre commerciale, anime et approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur des actions commerciales spécifiques et des nouveaux produits. De plus, il contribue au suivi du stock du rayon ou du point de vente et il actualise en permanence ses informations sur les produits et services proposés par l'enseigne. Le vendeur (se) technique assure la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec des clients qu'il prend en charge exclusivement ou dans le cadre d'un parcours d'achat omni canal. Par son expertise et sa maîtrise de la relation client, il consolide l'acte de vente et contribue à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Vendeur (se) / Vendeur technique sur des produits de luxe (couture, haute couture, haute joaillerie, parfumerie, marché de l'art...)

Valider le Titre Négoventis, inscrit au RNCP de niveau IV « diplôme Vendeur Conseiller Commercial ».

Permettre l'employabilité, la rapidité d'exécution, l'autonomie des stagiaires, les préparer à être en phase avec les exigences des enseignes qui seront présentes sur le village des marques McArthurGlen, les entraîner au job dating afin de leur permettre d'accéder à un emploi dans une enseigne.

PROGRAMME

Bloc	Durées	Contenu
BLOC A : Promouvoir, conseiller et vendre en français et en anglais	201.5H dont 17.5H FOAD	<ul style="list-style-type: none"> Adopter un comportement professionnel, le savoir-être McArthurGlen, haut de gamme, luxe, prestige Acquérir les connaissances spécifiques des produits, matières, préconisations d'entretien Adapter sa communication en fonction de son contexte, enseigne, client, produit Questionnement, motivations, mobiles, besoins d'achat Conseiller et proposer selon le besoin et le profil client en répondant aux freins et objections client Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin Se tenir informé des évolutions des ventes Participer à la promotion des produits/services commercialisés, actualiser ses connaissances sur les produits et services spécifiques à l'enseigne
BLOC B : Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente	70H dont 14H FOAD	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la gestion des flux et approvisionnements, commande, réception, stock Maîtriser et respecter la réglementation des prix Appliquer et respecter les règles d'hygiène et de sécurité des biens et des personnes Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage, Réaliser le réassort des rayons
BLOC C : Conduire des entretiens téléphoniques de vente en français et en anglais	21H gérer un litige/conflit client	<ul style="list-style-type: none"> Traiter un appel entrant en respectant la chartre de l'enseigne Traiter un appel sortant en respectant la chartre de l'enseigne
BLOC D : Réaliser des actions de prospection	63H	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de la GRC Qualifier un fichier clients et appliquer la réglementation à la protection des données Recueillir des informations et sélectionner les prospects/clients Préparer un script de prospection commerciale et promotionnelle Réussir ses actions de marketing direct Effectuer le reporting des actions de prospection
Modules spécifiques « village des marques » McArthurGlen	126H	<ul style="list-style-type: none"> Adhérer à la culture McArthurGlen, esprit client/inter-commerce/accueil- vocabulaire Acquérir les techniques d'accueil et de vente propre à chaque marque – expérience shopping/clienteling Acquérir les valeurs de l'enseigne et être ambassadeur de celle-ci Différencier les matières, la composition des produits, textiles, avantages et spécificités Accueillir, conseiller, argumenter et vendre en anglais
Accueil, suivi des dossiers, TRE communication, compétences numériques et informatiques, examens	85.5H	

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



Vendeur Conseiller Commercial à Louviers

EN VUE DE L'IMPLANTATION DU VILLAGE DES MARQUES À DOUAINS

DURÉES ET DATES

Groupe 1 : du 05/03 au 14/09/20

Groupe 2 : du 08/06 au 09/12/20

Groupe 3 : du 01/09 au 03/03/21

567 heures en centre, dont 73,5 heures en FOAD, 280 heures en entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Titulaire d'un niveau V validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client.

- Projet validé dans le commerce, idéalement par le biais d'une PMSMP (Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel) ou par des enquêtes professionnelles ou par des expériences personnelles ou professionnelles
- Esprit de service, goût pour le commerce, contact clientèle.
- Disponibilité (horaires décalés).
- Intérêt pour le travail en équipe.
- Résistance physique (station debout, port de charges).
- Bonne présentation, dynamisme, motivation pour le projet et les produits de luxe.

VALIDATION

Titre Négoventis, inscrit au RNCP de niveau IV « diplôme Vendeur Conseiller Commercial ».

Evaluation en contrôle continu et validation de Blocs de compétences.

FINANCEMENT

Région Normandie pour les demandeurs d'emplois avec

co-financement Union Européenne, Fonds Social Européen en cas d'éligibilité de l'action.

Autre financement : nous consulter.

RÉMUNÉRATION

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

MÉTIER/MISSIONS

Le vendeur (se) technique assure l'accueil du client, la présentation de l'offre commerciale, anime et approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur des actions commerciales spécifiques et des nouveaux produits. De plus, il contribue au suivi du stock du rayon ou du point de vente et il actualise en permanence ses informations sur les produits et services proposés par l'enseigne. Le vendeur (se) technique assure la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec des clients qu'il prend en charge exclusivement ou dans le cadre d'un parcours d'achat omni canal. Par son expertise et sa maîtrise de la relation client, il consolide l'acte de vente et contribue à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Vendeur (se) / Vendeur technique sur des produits de luxe (couture, haute couture, haute joaillerie, parfumerie, marché de l'art...)

Valider le Titre Négoventis, inscrit au RNCP de niveau IV « diplôme Vendeur Conseiller Commercial ».

Permettre l'employabilité, la rapidité d'exécution, l'autonomie des stagiaires, les préparer à être en phase avec les exigences des enseignes qui seront présentes sur le village des marques McArthurGlen, les entraîner au job dating afin de leur permettre d'accéder à un emploi dans une enseigne.

PROGRAMME

Bloc	Durées	Contenu
BLOC A : Promouvoir, conseiller et vendre en français et en anglais	201.5H dont 17.5H FOAD	<ul style="list-style-type: none"> Adopter un comportement professionnel, le savoir-être McArthurGlen, haut de gamme, luxe, prestige Acquérir les connaissances spécifiques des produits, matières, préconisations d'entretien Adapter sa communication en fonction de son contexte, enseigne, client, produit Questionnement, motivations, mobiles, besoins d'achat Conseiller et proposer selon le besoin et le profil client en répondant aux freins et objections client Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin Se tenir informé des évolutions des ventes Participer à la promotion des produits/services commercialisés, actualiser ses connaissances sur les produits et services spécifiques à l'enseigne
BLOC B : Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente	70H dont 14H FOAD	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la gestion des flux et approvisionnements, commande, réception, stock Maîtriser et respecter la réglementation des prix Appliquer et respecter les règles d'hygiène et de sécurité des biens et des personnes Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage, Réaliser le réassort des rayons
BLOC C : Conduire des entretiens téléphoniques de vente en français et en anglais	21H gérer un litige/conflit client	<ul style="list-style-type: none"> Traiter un appel entrant en respectant la chartre de l'enseigne Traiter un appel sortant en respectant la chartre de l'enseigne
BLOC D : Réaliser des actions de prospection	63H	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de la GRC Qualifier un fichier clients et appliquer la réglementation à la protection des données Recueillir des informations et sélectionner les prospects/clients Préparer un script de prospection commerciale et promotionnelle Réussir ses actions de marketing direct Effectuer le reporting des actions de prospection
Modules spécifiques « village des marques » McArthurGlen	126H	<ul style="list-style-type: none"> Adhérer à la culture McArthurGlen, esprit client/inter-commerce/accueil- vocabulaire Acquérir les techniques d'accueil et de vente propre à chaque marque – expérience shopping/clienteling Acquérir les valeurs de l'enseigne et être ambassadeur de celle-ci Différencier les matières, la composition des produits, textiles, avantages et spécificités Accueillir, conseiller, argumenter et vendre en anglais
Accueil, suivi des dossiers, TRE communication, compétences numériques et informatiques, examens	85.5H	

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



Vendeur Conseiller Commercial à Vernon **EN VUE DE L'IMPLANTATION DU VILLAGE DES MARQUES À DOUAINS**

DURÉES ET DATES

Groupe 1 : du 11/03/2020 au 18/09/2020

Groupe 2 : du 22/06/2020 au 23/12/2020

Groupe 3 : du 08/09/2020 au 10/03/2021

567 heures en centre, dont 73,5 heures en FOAD, 280 heures en entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Titulaire d'un niveau V validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client.

- Projet validé dans le commerce, idéalement par le biais d'une PMSMP (Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel) ou par des enquêtes professionnelles ou par des expériences personnelles ou professionnelles
- Esprit de service, goût pour le commerce, contact clientèle.
- Disponibilité (horaires décalés).
- Intérêt pour le travail en équipe.
- Résistance physique (station debout, port de charges).
- Bonne présentation, dynamisme, motivation pour le projet et les produits de luxe.

VALIDATION

Titre Négoventis, inscrit au RNCP de niveau IV « diplôme Vendeur Conseiller Commercial ».

Evaluation en contrôle continu et validation de Blocs de compétences.

FINANCEMENT

Région Normandie pour les demandeurs d'emplois avec

co-financement Union Européenne, Fonds Social Européen en cas d'éligibilité de l'action.

Autre financement : nous consulter.

RÉMUNÉRATION

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

MÉTIER/MISSIONS

Le vendeur (se) technique assure l'accueil du client, la présentation de l'offre commerciale, anime et approvisionne les linéaires en respectant les règles d'implantation et en mettant en valeur des actions commerciales spécifiques et des nouveaux produits. De plus, il contribue au suivi du stock du rayon ou du point de vente et il actualise en permanence ses informations sur les produits et services proposés par l'enseigne. Le vendeur (se) technique assure la vente de produits et/ou services par des entretiens de vente en situation de face à face avec des clients qu'il prend en charge exclusivement ou dans le cadre d'un parcours d'achat omni canal. Par son expertise et sa maîtrise de la relation client, il consolide l'acte de vente et contribue à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Vendeur (se) / Vendeur technique sur des produits de luxe (couture, haute couture, haute joaillerie, parfumerie, marché de l'art...)

Valider le Titre Négoventis, inscrit au RNCP de niveau IV « diplôme Vendeur Conseiller Commercial ».

Permettre l'employabilité, la rapidité d'exécution, l'autonomie des stagiaires, les préparer à être en phase avec les exigences des enseignes qui seront présentes sur le village des marques McArthurGlen, les entraîner au job dating afin de leur permettre d'accéder à un emploi dans une enseigne.

PROGRAMME

Bloc	Durées	Contenu
BLOC A : Promouvoir, conseiller et vendre en français et en anglais	201.5H dont 17.5H FOAD	<ul style="list-style-type: none"> Adopter un comportement professionnel, le savoir-être McArthurGlen, haut de gamme, luxe, prestige Acquérir les connaissances spécifiques des produits, matières, préconisations d'entretien Adapter sa communication en fonction de son contexte, enseigne, client, produit Questionnement, motivations, mobiles, besoins d'achat Conseiller et proposer selon le besoin et le profil client en répondant aux freins et objections client Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin Se tenir informé des évolutions des ventes Participer à la promotion des produits/services commercialisés, actualiser ses connaissances sur les produits et services spécifiques à l'enseigne
BLOC B : Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente	70H dont 14H FOAD	<ul style="list-style-type: none"> Participer à la gestion des flux et approvisionnements, commande, réception, stock Maîtriser et respecter la réglementation des prix Appliquer et respecter les règles d'hygiène et de sécurité des biens et des personnes Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage, Réaliser le réassort des rayons
BLOC C : Conduire des entretiens téléphoniques de vente en français et en anglais	21H gérer un litige/conflit client	<ul style="list-style-type: none"> Traiter un appel entrant en respectant la chartre de l'enseigne Traiter un appel sortant en respectant la chartre de l'enseigne
BLOC D : Réaliser des actions de prospection	63H	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de la GRC Qualifier un fichier clients et appliquer la réglementation à la protection des données Recueillir des informations et sélectionner les prospects/clients Préparer un script de prospection commerciale et promotionnelle Réussir ses actions de marketing direct Effectuer le reporting des actions de prospection
Modules spécifiques « village des marques » McArthurGlen	126H	<ul style="list-style-type: none"> Adhérer à la culture McArthurGlen, esprit client/inter-commerce/accueil- vocabulaire Acquérir les techniques d'accueil et de vente propre à chaque marque – expérience shopping/clienteling Acquérir les valeurs de l'enseigne et être ambassadeur de celle-ci Différencier les matières, la composition des produits, textiles, avantages et spécificités Accueillir, conseiller, argumenter et vendre en anglais
Accueil, suivi des dossiers, TRE communication, compétences numériques et informatiques, examens	85.5H	

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