



MODALITÉ DE LA FORMATION

- Présentiel.
- Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

DURÉE DE LA FORMATION

12 mois.

PUBLIC

- Tout public ayant idéalement une première approche du milieu professionnel.
- Accessibilité à tout pour tous.

PRÉREQUIS

- Être âgé de 16 ans minimum.
- Maîtriser les savoirs de base.
- Niveau 3 (ancien niveau V).

FORMATEUR

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, avec les compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

MOYENS MIS EN ŒUVRE POUR SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Signature de feuilles d'emargement (états de présence) signées par le stagiaire et le formateur en centre pour chaque demi-journée de formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation sur des cas pratiques en centre et en entreprise.
- Validation lors d'une session d'examen final face à un jury.
- H&C se conforme aux dispositions prévues dans l'Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen.
- Délivrance d'un diplôme du ministère du travail et de l'emploi de niveau 4.
- Possibilité de valider l'intégralité, un ou plusieurs blocs de compétences.

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, animations pédagogiques et formation pratique.

RÉSULTATS

2022 : reçus 68 %

COÛT PÉDAGOGIQUE

Formation à 100 % prise en charge dans le cadre d'une alternance. Pour tout autre dispositif, rapprochez-vous de votre centre pour étudier les moyens de financement.

OBJECTIFS

Être capable de :

- D'exercer son activité dans un environnement commercial omnicanal.
- Assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès de la clientèle.
- Prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation sur le point de vente et e-commerce.
- Participer à la tenue, à l'animation du rayon et contribuer aux résultats en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

CONTENU

I. Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (CCP1)

- Assurer une veille professionnelle et commerciale.
- Participer à la gestion des flux marchands.
- Contribuer au merchandising,
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

II. Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (CCP2)

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.
- Assurer le suivi de ses ventes.
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

III. Compétences transversales

- Maîtriser sa communication verbale et non-verbale dans un environnement omnicanal.
- Adopter les procédures ou les mesures de prévention des risques à sa disposition.
- Exploiter les outils numériques (ordinateur, tablette, logiciels, applications...).
- Mettre en fonction les outils d'aide à l'achat.