

POUR VOUS INSCRIRE :

Session : deux sessions par an
Nous contacter pour la date de la prochaine session

Lieu de formation :
AVENIR CONSEIL FORMATION
155 avenue Jean Lolive 93500 Pantin

Adressez vos CV et lettre de motivation à
christelle.bricou@acfoeo.fr
01 77 38 89 05 afin de vous inscrire à une
information collective

Délai d'accès à la formation : 48 heures avant
son démarrage

Vous êtes en situation de handicap ?
Pour toute question, merci de nous contacter
par mail à christelle.bricou@acfoeo.fr

MODALITÉS :

Rythme : présentiel

Nombre d'heures : 350 heures en centre dont
105 heures de stage en entreprise

Effectif : de 10 personnes à 15 personnes maximum par
session

Horaires : du lundi au vendredi de 09h00 à 13h00 et de
14h à 17h00

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation
- Suivi individualisé

FORMATEUR :

Professionnelle confirmée intervenant depuis 15 ans
sur le dispositif, notre formatrice met en œuvre une
pédagogie adaptée visant la professionnalisation
et la qualification dans le secteur du commerce.

PUBLIC ET TARIF :

Demandeurs d'emploi : formation
conventionnée, gratuite et rémunérée,
financée par le Conseil Régional d'Ile-de-
France.

**Pour les salariés et autres publics : à partir de
1.800 €** en fonction des besoins. Un devis et un
plan de formation sont établis sur demande.

PRÉ-REQUIS :

- **Savoir lire, écrire, compter (niveau 3bis)**
- **Posséder une 1^{er} expérience dans la vente**
- **Bases en anglais à l'oral et à l'écrit**

OBJECTIFS :

- **Renforcer les techniques de vente et s'adapter aux
nouvelles demandes du client**
- **Améliorer sa capacité à convaincre**
- **Mobiliser des compétences en anglais**
- **S'initier aux nouvelles technologies de l'informatique et
de la communication appliquée à la vente**

PROGRAMME :



Modules d'enseignement généraux :

- Communication professionnelle écrite et orale
- Calculs commerciaux
- Anglais à visée professionnelle
- Technologie de l'information et de la communication

Modules d'enseignements professionnels :

- Apport du digital dans l'amélioration des ventes
- Techniques d'une argumentation efficace
- Traitement des objections
- Merchandising / Marketing

Modules transversaux :

- Prévention et sécurité / Gestes et postures
- Prévention des risques professionnels - SST
- Préparation à l'emploi

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Avant la formation : tests et entretien de motivation

Pendant la formation : tests et mises en situation

A la fin de la formation : évaluation de fin de formation et
évaluation de la satisfaction client

DÉBOUCHÉS :

A l'obtention de la certification vous pourrez accéder à l'emploi
sur des fonctions de vendeur, employé libre service

VALIDATION :

Vous obtiendrez une attestation de compétences et une
attestation de fin de formation.

Niveau de sortie : niveau 3 bis (équivalent CAP/BEP).

SUITE DE PARCOURS :

Titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin

100% ont obtenu leur attestation



100% de satisfaction