

PLAN D'ÉTUDES

FORMATION QUALIFIANTE CONSEILLER(ERE) EN VENTE MODE ET HABILLEMENT

Pré-requis : 16 ans minimum	Durée théorique : 6 mois (inscription garantie pendant 3 ans)	Nombre d'heures de formation : 500 heures
------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------

Objectif de formation

Le conseiller en vente mode et habillement est en contact direct avec la clientèle au sein d'un rayon déterminé. Il représente l'enseigne auprès des clients et les conseille dans leurs achats. Vendeur généraliste, il exerce plusieurs missions :

- Accueil et information des clients
- Connaissances dans les domaines des produits textiles
- Réception des produits et mise en place dans le linéaire
- Merchandising
- Conseils et vente des produits ou services
- Gestion de la bonne tenue du rayon

Formation qualifiante

Cette formation qualifiante, conçue spécifiquement par ENACO et délivrée intégralement en ligne sur le campus eTrotter, a pour objectif de vous former au métier de conseiller(ère) en vente mode et habillement.



Stage

Dans le cadre de cette formation qualifiante, le stage n'est pas obligatoire, mais vivement conseillé.

Si vous choisissez de réaliser un stage, celui-ci ne pourra excéder 6 mois au sein de la même entreprise et par année d'enseignement.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

Validation de la formation

La validation de la formation est assujettie à la réalisation de la totalité des devoirs inclus dans le programme et à l'obtention d'une moyenne générale minimale de 12/20. Votre attestation de réussite vous sera ensuite transmise par ENACO.

**PROGRAMME DE LA FORMATION
CONSEILLER(ÈRE) EN VENTE - OPTION MODE***

Enseignement professionnel	Modules
Argumentaire de vente et essayage	<ul style="list-style-type: none"> • L'approche • Différencier les styles vestimentaires • Règles d'association des couleurs • Le respect des silhouettes • Le respect des volumes • La règle de la ligne • Mise en application des règles essentielles
Connaissance technique des produits textiles	<ul style="list-style-type: none"> • Les notions de base • Les fibres naturelles • Les fibres chimiques • Le cuir • Le jean • La filature • L'entretien des produits • La finition des produits • Les tailles • L'étalage • La création d'une vitrine
Marchandisage de produits textiles	<ul style="list-style-type: none"> • Le mobilier et le matériel • L'organisation de l'espace de vente textile • Le merchandising de gestion • Le merchandising de séduction • Le merchandising d'information • L'implantation événementielle
Mode et stylisme	<ul style="list-style-type: none"> • La culture mode et ses mouvements • Les professionnels de la mode • Les secteurs • Les marchés • Les filières du textile et de l'habillement • La tendance • Le concept de collection • La collection • Le plan de collection • La gestion de collection dans la vente
Suivi et présentation marchande des produits	<ul style="list-style-type: none"> • La classification des produits • Le conditionnement et l'emballage • L'étiquetage des produits • La codification des produits • La marque • Les labels, normes • L'assortiment du point de vente • Les facteurs d'ambiance • Les mobiliers de vente et de présentation • L'organisation de l'espace de vente et l'implantation des produits • L'approvisionnement du point de vente • La rupture des stocks • Le linéaire • Les présentations événementielles • La publicité sur Lieu de Vente (PLV) • Le circuit de distribution • Le commerce de gros • La classification des points de vente • Les méthodes de vente • La démarque • Les inventaires
Techniques de recherche d'emploi et d'initiation au droit du travail	<ul style="list-style-type: none"> • Les principaux contrats de travail et aides à l'embauche • La fiche de paie • Le marché du travail • Le curriculum vitae • La lettre de motivation • Décrypter une annonce • L'entretien téléphonique • L'entretien d'embauche • Fiche d'entretien et de rendez-vous

Enseignement professionnel	Modules
Techniques de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Le métier de vendeur • L'organisation humaine du point de vente • Les schémas de communication • Les modes et outils de transmission de l'information • Les grands principes pour réaliser une vente • Les étapes de la vente • La prise de contact • Les différents types de clients • L'accueil du client • La recherche des besoins • La présentation des produits • L'argumentation des produits • La présentation du prix • La réponse aux objections • La conclusion de la vente • Les ventes additionnelles • Le service client • La prise de congé • Les réclamations
Tenue de caisse et réception des produits	<ul style="list-style-type: none"> • La caisse, une technicité • La caisse, un accueil • La caisse, un professionnalisme
Langue Vivante 1 (Anglais ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais : Le nom ; Les articles ; L'adjectif qualificatif ; Les pronoms personnels ; «Be» au présent de phase 1 ; There is / There are ; Les adjectifs numéraux cardinaux ; L'expression de la possession ; La comparaison ; La forme interrogative ; Les quantifieurs ; Some, any et no ; Le présent de phase 1 ; Les auxiliaires de modalité ; Le présent de phase 2 ; Le prétérit de phase 1 ; L'impératif ; Le prétérit de phase 2 ; L'expression du futur ; Le present perfect de phase 1 ; Les tags ; La proposition relative ; Le passif ; Le discours indirect • Italien : Grammatica e coniugazione ; La frase

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme