

PLAN D'ÉTUDES

FORMATION QUALIFIANTE CONSEILLER(ÈRE) EN VENTE

Pré-requis :
16 ans
minimum

Durée théorique :
6 mois
(inscription garantie pendant 3 ans)

Nombre d'heures de formation :
400 heures

Objectif de formation

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

- Accueil et information des clients
- Conseils et vente des produits ou services
- Réception des produits et mise en place dans le linéaire
- 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.



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*

Enseignement professionnel	Modules
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
Techniques de vente	<ul style="list-style-type: none"> • La caisse, une technicité • La caisse, un accueil • La caisse, un professionnalisme
Tenue de caisse et réception des produits	<ul style="list-style-type: none"> • Les NTIC • Veille et étude de marché
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