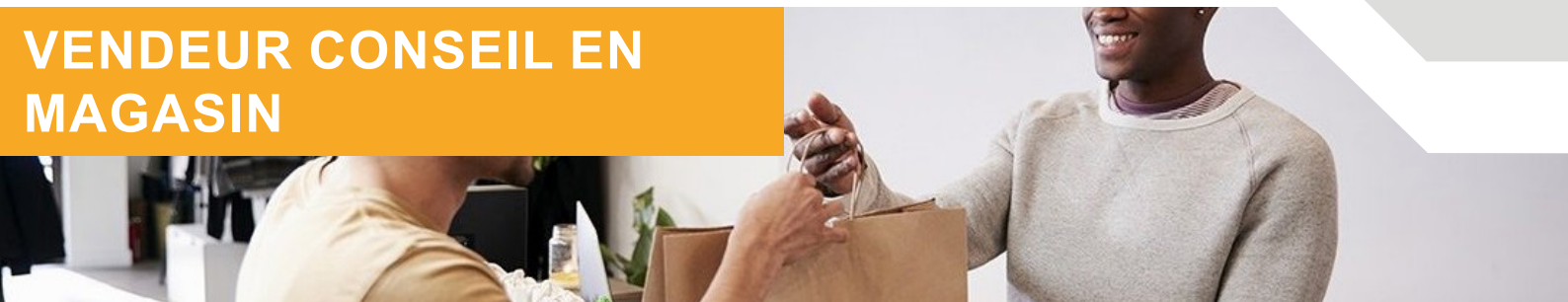


# VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN




 **PUBLIC**  
Tout public

## PRÉ-REQUIS


Être demandeur d'emploi  
Maîtriser la langue française

## DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

 Nous contacter

 8€/ heure, Financement  
Pole Emploi

## CERTIFICATION

 Non-certifiant

## ACCESSIBILITÉ

Formation accessible  
aux personnes en situation  
de handicap

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation présentielle  
Apports théoriques  
Mise en situation  
Études de cas  
Évaluation et accompagnement  
Ateliers collectifs de l'expérience  
métier

## VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation orale continue  
Étude de cas  
Questionnaire QCM

## OBJECTIF GLOBAL DE LA FORMATION

Le parcours de formation Vendeur conseil en magasin est dédié à l'acquisition de l'ensemble des méthodes et process nécessaires à l'employabilité en magasin de prêt-à-porter. Il aborde les thématiques de l'accueil client et de la vente, les fondamentaux de la relation client, les procédures d'encaissement ainsi que l'ensemble des process liés à la tenue d'un magasin au quotidien.

## OBJECTIFS CIBLE DE LA FORMATION

- Connaître l'enseigne et son environnement de travail
- Connaître et comprendre le rôle d'un(e) Vendeur(se)
- Maîtriser les process et méthodes de Vente
- Appliquer les bases de la relation client
- Connaître et appliquer les procédures d'encaissement
- Savoir gérer les litiges clients
- La démarque inconnue : La comprendre et l'éviter
- Maîtriser le procédures d'ouverture et de fermeture du magasin

## DÉTAIL DU PROGRAMME

- Hygiène et sécurité alimentaire
- Vente et vente additionnelle
- Relation client
- Fiches techniques et process
- Méthodes d'encaissement



Contactez-nous : [contact@academie-metiers.fr](mailto:contact@academie-metiers.fr)