



TECHNIQUES DE VENTE MODULE DE SPÉCIALISATION

175 Heures en Centre et 105 Heures en
Entreprise

100% présentiel

Public visé : Demandeur d'emploi Personne en reconversion professionnelle Personne en congé de transition professionnelle

Prérequis : Avoir un projet professionnel défini dans les métiers du commerce et de la distribution Disposer d'une bonne représentation du métier et de son environnement Disposer d'un niveau 3 ou 4 acquis ou non acquis, 1 an après la fin de 3ème

Accessibilité aux personnes handicapées

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Maîtriser les techniques de vente et adopter une attitude commerciale en toutes circonstances
- S'insérer sur le marché du travail

Les + de la formation

- Des professionnels qui vous transmettent leur passion du métier dans un esprit de partage et de convivialité, une plateforme en ligne, un accompagnement à l'insertion professionnelle.





TECHNIQUES DE VENTE MODULE DE SPÉCIALISATION

Contenu de la formation

- Communication
- Savoir être en entreprise
- Gérer son temps
- Gestion du stress
- Accueil physique
- Relation client
- Développer son aisance commerciale
- Merchandising et attractivité
- Gérer les conflits avec les clients
- Améliorer la rédaction de documents professionnels (courriers et e-mails)





TECHNIQUES DE VENTE MODULE DE SPÉCIALISATION

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Formation en présentiel
- Alternance d'apports théoriques et mises en situation professionnelles

Résultats attendus

- Insertion professionnelle dans les métiers de la vente, commerce, distribution

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Remise d'un portefeuille de compétences

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de la vente, commerce, distribution

Modalités et délai d'accès

- Avoir un projet professionnel défini dans les métiers du commerce et de la distribution
- Disposer d'une bonne représentation du métier et de son environnement
- Disposer d'un niveau 3 ou 4 acquis ou non acquis, 1 an après la fin de 3ème

Perspectives et débouchés

- Vente en habillement et accessoires de la personne
- Management de magasin de détail
- Mise en rayon libre-service
- Management de département en grande distribution
- Management/gestion de rayon produits non alimentaires

