

Public concerné :

- Etre âgé de plus de 18 ans.
- Avoir obtenu la reconnaissance du statut de « Travailleur Handicapé » par la Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH) ;
- Avoir obtenu un accord d'orientation vers cette formation par la MDPH.

Objectif de la formation :

Qualification professionnelle et obtention d'un titre du Ministère du travail de vendeur spécialisé en magasin (niveau 4) qui permettent d'exercer des emplois dont les compétences professionnelles sont les suivantes :

- **Vendre en magasin des produits et des prestations de services :**
 - ✓ Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
 - ✓ Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client
 - ✓ Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise.
- **Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente :**
 - ✓ Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation
 - ✓ Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés
 - ✓ Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente.

Modalités de l'accompagnement à la reconversion professionnelle :

- Une équipe de formateurs guide chaque stagiaire dans ses apprentissages. Les méthodes pédagogiques actives permettent une mise en situation sur des postes de travail ;
- Une équipe médico-psycho-sociale composée d'une infirmière, d'une neuropsychologue, d'une assistante sociale, d'une psychologue du travail permet la prise en compte des différentes difficultés liées à l'environnement social, psychologique et de santé.
- Une conseillère à l'insertion professionnelle permet à chaque stagiaire de faire le bilan de ses atouts et freins à l'insertion professionnelle et de se préparer aux entretiens de recherche de stage et d'emploi, ainsi qu'aux épreuves orales de l'examen.

Autres prestations :

- Service restauration (midi et soir) ; Hébergement en chambres individuelles.
- Les résidents disposent d'un foyer : salle de jeu – télévision – bibliothèque – salle de lecture – bar – terrain de pétanque.

Prise en charge / Conditions de rémunération :

- La totalité des frais est prise en charge par les organismes d'Assurance Maladie (hors participation aux frais de repas – tarif limité au Minimum Garanti soit 3,65 €/repas en 2020).
- Les stagiaires en reconversion professionnelle perçoivent une rémunération selon les dispositifs prévus par la Loi du 17/07/1978 (financement du Conseil Régional d'Aquitaine).

Lieu de formation : CRP de Béterette – 1, avenue Nicolas Copernic – CS 70434 - 64004 PAU Cedex

Informations complémentaires :

- Possibilité de visite de l'établissement et des sections de formation tous les quinze jours sur rendez-vous. Contact : Jessica Bouncer Tél. : 05.59.06.10.33 – Fax. : 05.59.06.19.28

12 places

1340 heures de formation
dont 490 heures en
entreprise

Formation préparatoire
spécifique préalable de
520h (4 mois)

Descriptif du métier : Vendeur(se) Conseil en Magasin

Le(la) vendeur(se) conseil en magasin assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations concernant généralement des produits non alimentaires, auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il(elle) accueille sur son lieu de vente.

Il(elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Il(elle) effectue des opérations de vente en face à face de produits ou de prestations de services au cours desquelles il représente son entreprise en respectant la politique commerciale définie.

En tant qu'interlocuteur(trice) privilégié(e) des clients, il(elle) reçoit et traite les réclamations de ces derniers.

Généralement intégré(e) au sein d'une équipe, il(elle) applique la politique commerciale de son entreprise et respecte les règles d'hygiène et de sécurité.

Il(elle) adapte un comportement approprié au contexte commercial dans lequel il(elle) évolue en termes d'accueil, de conseil et de fidélisation de la clientèle.

Il(elle) met en œuvre son sens de l'organisation et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Il(elle) contrôle en permanence la réalisation de ses objectifs de vente fixés par sa hiérarchie.

Par son action au quotidien, il(elle) participe à la mise en œuvre de la RSE* en associant les aspects économiques du développement durable.

Le(la) vendeur(se) conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits et des services nécessitant une vente conseil en face à face.

Ses horaires peuvent être adaptés selon l'amplitude d'ouverture du magasin et le flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il(elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés et le dimanche.

La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoce interentreprises

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Vendeur(se)
- Vendeur(se) expert(e)
- Vendeur(se) conseil
- Vendeur(se) technique
- Conseiller(e) de vente

