

CONSEILLER VENDEUR : FORMATION COURTE

OBJECTIFS

- Rendre opérationnel un demandeur d'emploi au métier de vendeur spécialisé et à sa prise de poste en CDI
- Valider les qualités de savoir-être exigées par le métier de vendeur spécialisé afin de mieux appréhender sa fonction
- Professionnaliser les demandeurs d'emploi sur les rôles et missions du vendeur spécialisé
- Rendre le stagiaire employable dans le secteur du commerce intégré ou de la franchise

CONTENU

- Module 1 : Savoir-être
- Module 2 : Sécurité et remise à niveau
- Module 3 : Techniques de vente
- Module 4 : Spécificités enseigne

INFOS PRATIQUES

Documentation : Exercices pratiques, vidéos et supports pédagogiques

Durée : 210 heures avec 140 heures théoriques et 70 heures de stage pratique en entreprise

Prérequis : Savoir lire, écrire, compter et comprendre le français. Être motivé par le secteur du commerce intégré ou franchisé

Publics concernés : Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi