

Titre Professionnel Responsable de rayon – Niveau 4

Contenu de la formation	Objectifs de la formation
<p>Module 1. Période d'intégration Accueil / Présentation de la formation Adaptation du parcours</p> <p>Module 2. Apprentissages de base commerce-distribution Règles de sécurité concernant les personnes et les biens Communication dans le cadre de ses activités professionnelles Réalisation des calculs commerciaux de base</p> <p>Module 3. Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente Réaliser le merchandising Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie</p> <p>Module 4. Animer l'équipe d'un espace de vente Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien</p> <p>Module complémentaire 5. Usages du numérique L'usage d'Internet pour sa vie professionnelle et personnelle / Présentation et utilisation d'une plateforme de formation à distance</p> <p>Module complémentaire 6. Techniques de recherche d'emploi Construire votre CV / Rédiger une lettre de motivation Convaincre en entretien / Définir sa stratégie de recherche d'emploi et sa recherche de stage</p> <p>Module 7. Période en entreprise</p> <p>Module 8. Préparation et session d'examen</p> <p>Module 9. Evaluation - Bilan Evaluations formatives tout au long du parcours. Un bilan sera réalisé à l'issue du parcours.</p>	<p>Acquérir ou renforcer sa culture commerciale sur un point de vente, maîtriser les fondamentaux de la vente. Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact, créer un climat de confiance.</p> <p>Public visé</p> <p>Toute personne de niveau 3 avec ou sans diplôme obtenu, souhaitant concrétiser ou construire un projet professionnel dans les métiers du commerce</p> <p>Pré-requis</p> <p>Niveau classe de 1re ou équivalent. CAP/BEP/titre professionnel de niveau 3 dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.</p> <p>Modalités pédagogiques</p> <p>Parcours de formation multimodal réalisée par bloc de compétences (présentiel, distanciel, AFEST) Mise en situation professionnelle contextualisée sur le plateau technique Période en entreprise Parcours sur mesure possible</p> <p>Evaluation de la formation</p> <p>Validation par module ou bloc de compétences Certification : Titre professionnel de niveau 4 ou Certificat de compétences professionnelles</p> <p>Durée</p> <p>Durée totale : 945 h soit</p> <ul style="list-style-type: none"> - 645h en centre et à distance - 300h en entreprise <p>Durée adaptée si parcours par bloc de compétence</p>

Pour vous inscrire ou pour tout renseignement complémentaire,
contactez-nous : 05.90.91.52.07 – ingconform@ingconform.fr