



Mise à jour du 12 Août 2022

Public :

Jeune âgé de 16 à 29 ans révolus ❶

❶ Hors situation de handicap ou sportif de haut niveau

Prérequis :

- Titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 3 (CAP, BEP)
- Ou expérience professionnelle dans le secteur de la vente

Modalités et délai d'accès :

- Entretien d'orientation, test de profil et de motivation, dossier de candidature
- Signature du contrat d'apprentissage.
- Inscription à une session programmée selon places disponibles.
-

Durée :

1607 heures en alternance ❶

❶ Cette durée intègre les périodes en Magasin CHAUSSEA dont congés légaux et la formation théorique en ligne chaque semaine d'une durée totale de 402 heures.

Tarif :

La formation des apprentis est gratuite et rémunérée selon les articles D. 6222-26 à D6222-33 du code du travail.

Méthodes mobilisées :

La formation théorique se déroule 100% en ligne, sur une plateforme d'apprentissage et dans un métavers éducatif pour les activités de groupe et les cours en live.

Les contenus sont au format vidéo, à regarder en séquences courtes et facilement assimilables, avec de nombreux exemples et mises en application, et une synthèse pour récapituler les éléments clés.

Les cours sont illustrés par des études de cas concrets pour mettre en application ce que vous venez de voir. Un tiers de la pédagogie est en mode projets.

Vous bénéficiez également d'une application de révisions, la Woach, qui vous accompagne tout au long de votre cursus, à votre rythme, avec des activités diversifiées (fiches mémos, quiz, QCM, flashcards, podcasts, vidéos, pauses bien-être, fonction SOS coach...).

Au-delà des heures de formations prévues, vous pouvez vous connecter de façon illimitée et à tout moment dans le cadre du complément de la formation.

Vendeur Conseil en Magasin Formation en apprentissage

chaussea.

L'APPRENTISSAGE DE DEMAIN EXISTE DÉJÀ CHEZ CHAUSSEA

Tu n'as pas trouvé ton apprentissage ? On à l'école... manque plus qu'toi !

Dans le CFA de la marque XB Academy, Viens nous rejoindre pour réaliser un Titre Professionnel VENDEUR CONSEIL EN MAGASIN (niveau BAC) en contrat d'apprentissage

CHAUSSEA te permet de réaliser une formation 100% à distance tout en maximisant tes compétences sur le terrain.

Motivation et enthousiasme seront les clés de ta réussite.

Convaincu par cette aventure ? Postule directement sur notre site dans la ville de ton choix

REJOINS-NOUS ET VIENS PARTAGER NOS VALEURS : PASSION. RESPECT. ESPRIT D'EQUIPE. FIDELITE

Pour postuler :

jobs.chaussea.com

Contact :

recrutement@chaussea.fr

Objectifs opérationnels – Blocs de compétences

BC1 : A l'issue de la formation, l'apprenti(e) sera capable de Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente:

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

BC2 : A l'issue de la formation, l'apprenti(e) sera capable de Vendre et conseiller le client en magasin:

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente



Accompagnement :

Vous bénéficiez d'un coach pédagogique dédié, du début à la fin de votre année, et des référents disponibles (coach, responsable pédagogique, représentant des étudiants). Et vous allez avoir une vraie vie de promo avec les autres élèves, des rencontres, des cours en live – dans un métavers éducatif qui va faciliter les interactions entre les apprenants.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Modalités d'évaluation :

- Evaluations formatives : exposés, dossiers, QCM, étude de cas, challenges, examens.
- Evaluation en Cours de Formation (ECF) prévues par le référentiel.
- Evaluation finale par un jury de professionnel agréé par la DREETS sur la base des éléments suivants :
 - Les résultats aux ECF
 - Le Dossier Professionnel (DP)
 - Une mise en situation professionnelle
 - Un entretien avec le jury

En cas de validation par le jury, obtention du Titre Professionnel Vendeur Conseil en Magasin (Niveau 4) du Ministère du Travail qui délivre le parchemin.

Documents remis en fin de formation :

Certificat de Réalisation.

Equivalences, passerelles, suites de parcours, débouchés pour le titre VCM :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>

Programme

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne :

Sprint 1 : Les produits et services au centre de la veille Sprint 2 :

Les 4 types de veille informationnelle

Sprint 3 : La méthodologie de traitement d'une veille informationnelle

Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente :

Sprint 4 : Présenter l'offre commerciale en mettant en valeur les opérations promotionnelles et les nouveaux produits

Sprint 5 : Assurer l'animation de l'espace de vente

Participer à la gestion des flux marchandises :

Sprint 6 : les circuits d'approvisionnement et les principes d'implantation

Sprint 7 : L'agencement de l'espace de vente

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin :

Sprint 8 : Les fondamentaux de la vente

Sprint 9 : Les techniques de vente

Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin :

Sprint 10 : L'acte de vente en magasin

Sprint 11 : L'expérience client en magasin : les enjeux

Sprint 12 : Fidéliser le client en magasin

Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente :

Sprint 13 : Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

Sprint 14 : La réalisation d'une journée de vente

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service :

Sprint 15 : La posture de service, la communication orientée client

Sprint 16 : La connaissance et la maîtrise de l'offre avec ses techniques relationnelles dans une posture de service

Sprint 17 : Les étapes de la relation client dans une démarche de vente

Compétences transversales de l'emploi :

Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer) :

Sprint 1 : L'environnement général de la communication

Sprint 2 : La communication commerciale

Sprint 3 : La communication non-marchande des entreprises

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service :

Sprint 1 : La posture de service/la communication orientée client

Sprint 2 : La connaissance et la maîtrise de l'offre avec ses techniques relationnelles dans une posture de service

Sprint 3 : Les étapes de la relation client dans une démarche de vente



Accessibilité :

Chaque apprenant est accompagné grâce une pédagogie de qualité et de proximité.

A ce titre, nos formations sont conçues pour que chaque apprenant en situation de handicap puisse pleinement en bénéficier, et pour prévenir les difficultés relationnelles, organisationnelles ou matérielles qui pourraient être rencontrées.

Dans le cadre de l'analyse des besoins des apprenants et du recueil des attentes, nous demandons aux apprenants qui auraient des besoins spécifiques de nous le signaler afin que nous puissions envisager les mesures nécessaires avec eux.

Contact Référent handicap :

anne-sophie.ritt@chausea.fr

Indicateurs de résultats de la formation ❶ :

❶ Le CFA étant nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignés à l'issue de la première promotion d'apprenti(e)s.

- Taux d'obtention du titre professionnel
- Taux de poursuite d'étude
- Taux d'interruption en cours de formation
- Taux d'insertion professionnelle
- Valeur ajoutée de l'établissement. ❷
- ❷ comparaison du taux d'emploi des apprentis sortants du CFA aux taux d'emploi d'établissements similaires.
- Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus

Moyens mis à disposition par XB Academy

Moyens humains :

Formateur interne expérimenté dans le métier.
Maître d'apprentissage pour l'encadrement des périodes en Magasin CHAUSSEA

Moyens techniques :

- Plateforme LMS
- Code d'accès individuel
- Tablette fournie
- Magasin CHAUSSEA
- Plateau technique de certification ❶

❶ Le plateau technique de certification fait l'objet d'une convention de partenariat avec un organisme agréé.