



DEVENEZ

CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE EN MAGASIN DE BRICOLAGE

Une formation validée par un CQP*

LE METIER

Le conseiller de vente en bricolage commercialise des produits techniques destinés à l'équipement de l'habitat, l'aménagement et la décoration. Il met ses connaissances à la portée des clients particuliers ou professionnels. Ce conseiller de vente conseille et accompagne le client dans l'apport de solutions adaptées au projet. Il contribue à la mise en valeur et à l'animation de son rayon.

Disponible et dynamique, le conseiller de vente est doté à la fois de qualités commerciales, relationnelles et techniques. Il représente le magasin pour lequel il travaille.

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, l'alternant est capable de :

- contribuer à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne,
- assurer l'apport de conseils, d'élaborer et de suivre un projet client jusqu'à la vente et la proposition de services associés,
- participer à la tenue, à l'animation du rayon et de contribuer aux résultats de son linéaire en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie,
- identifier les familles de produits de l'univers ÉLECTRICITE – PLOMBERIE/CHAUFFAGE – BATI - AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR maîtriser les techniques d'utilisation des produits des univers concernés.

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le conseiller de vente exerce ses activités dans des entreprises de commerce de gros et/ou de détail en quincaillerie, les commerces spécialisés, bricolage et fournitures industrielles, rayons spécialisés de la grande distribution...

* Certificat de Qualification Professionnelle

Le CQP «Conseiller(ère) de vente en Magasin de Bricolage»

Une voie vers la qualification et l'emploi

CONTENUS DE LA FORMATION

La formation est organisée en 3 unités de formation, qui préparent chacune à la validation d'un bloc de compétences

- UF1 : Conseiller, vendre des produits, des services, et d'assurer un suivi clientèle (98h)
- UF2 : Contribuer à la mise en valeur d'un rayon et à l'animation commerciale (84h)
- UF3 : Qualifier les produits et expliquer les techniques de base dans leur mise en œuvre (154h)
(Electricité, Plomberie/Chauffage, Aménagement intérieur, Bâti)



LIEU DE FORMATION

Rennes
Paris Sud
Paris Nord



CONTACT

contact@deoma.fr
02 97 66 07 12



CONDITIONS D'ACCES

- Etre titulaire d'un diplômes niveau BAC ou infra-BAC



DATES

Dates : Janvier 2021 à Janvier 2022



DURÉE

364 heures en centre
1190 h en entreprise



INTERVENANTS

L'équipe pédagogique est constituée de formateurs conseil de DEOMA Formation, et associés



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Selon les blocs de compétences : Etude de cas, oral devant jury de session, écrit professionnel, observation en situation de travail faite par le tuteur



VALIDATION

La certification est organisée autour de 3 blocs de compétences qui peuvent être validés séparément.

Les résultats d'évaluation ainsi que le livret de suivi de formation est soumis à la CPNEFP de la branche pour la validation définitive des compétences acquises.

La formation complète est validée par le CQP « Conseiller(ère) de vente en magasin de Bricolage » (niveau 4 - BAC)



ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Les modules sont organisés à partir de situations de travail susceptibles d'être rencontrées par le vendeur conseil en magasin de bricolage.

Il s'agit d'une approche par les compétences et les situations de travail.

Un dispositif multimodal qui alterne

- des temps en présentiel en organisme de formation
- des mises en situation professionnelles en entreprise
- des temps en autoformation accompagnée
- des temps d'accompagnement collectif et individuel

Une individualisation des parcours

A l'issue d'un positionnement et d'un entretien individuel, une réduction ou un aménagement de parcours peut-être proposé, prenant en compte l'expérience professionnelle et le besoin de chaque stagiaire.

Nos principes pédagogiques

- Prendre en compte les projets et besoins de la personne par la mise en œuvre de pédagogies actives qui la rendent actrice de ses apprentissages
- Favoriser la coopération et la montée en compétences collectives par des travaux de groupe, des échanges de pratiques professionnelles, des études de cas, des jeux de rôle, des mises en pratique en atelier
- Favoriser la rencontre avec des professionnels