

Demandeurs Emploi

OBJECTIFS

- Obtenir un titre professionnel de niveau 4, validé par la DIRECCTE
- Accéder à un emploi dans le secteur du commerce

CONTENU

- Module 1 : CCP 1 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation commerciale

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

- Module 2 : CCP 2 vendre et conseiller le client en magasin

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de service 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

- **Modules Transversaux aux 2 CCP** : connaissance des métiers du secteur du commerce, attitudes de service et comportement professionnel, environnement et organisation de travail

- **Module spécifique** : e-commerce

- Préparation et recherche de stage en entreprise / technique de recherche d'emploi

PRE-REQUIS

- Valider le projet en amont
- Avoir un niveau 3 en vente

ORGANISATION

- Durée totale de l'action : 910 heures dont 350 heures en entreprise
- Méthodes pédagogiques : Alternance organisme de formation et entreprise
- Evaluation : Contrôle continu et Evaluation en cours de formation ECF et évaluation en fin de formation devant un jury habilité par la DIRECCTE
- Modalités d'accès (sous réserve de places disponibles) :
- Participer à une information collective + test + entretien avec notre équipe
- Possibilité accès personnes handicapées : nous contacter

QUALITÉS REQUISES

- | | |
|-------------------|----------------------|
| - Disponibilité | - Adaptabilité |
| - Bon relationnel | - Sens du service |
| - Autonomie | - Bonne présentation |

NOS ENGAGEMENTS

Garantir et améliorer la qualité attendue des formations (méthodologie, matériel, conditions pratiques)

Assurer le suivi des apprenants tout au long de l'action de formation

Apporter des réponses en adéquation avec les besoins réels et spécifiques des différents acteurs économiques

LES + de l'IRFA EST

- **Un accompagnement personnalisé** : Ateliers, méthodologie de recherche d'emploi, préparation aux entretiens...
- **L'IRFA est expert de la formation depuis plus de 45 ans**
- **Votre CV sera proposé à nos partenaires**
- **Vous serez guidé et suivi avant, pendant et après la formation**
- **Une pédagogie active et concrète**
- **Locaux accessibles PMR**
- **Nos Formations sont accessibles aux personnes avec Handicap (contacter le responsable)**

ET AUSSI : possibilité de validation par bloc / équivalence / passerelles / suites de parcours / débouchés nous contacter



92 % de taux de réussite aux examens
Taux de satisfaction IRFA EST 3,9/5



COUT : financée par la Région Grand Est

VOS CONTACTS

Aline GAUDRY
Responsable Pôle Tremplin
Action Vente / Commerce
Grand Est
aline.gaudry@irfa-est.fr
06 65 67 02 35

Corinne LECAILLE
Coordinatrice
corinne.lecaille@irfa-est.fr
03 89 31 92 05
03 89 43 99 50

Alexandra LE PINAY
Assistante
alexandra.lepinay@irfa-est.fr
03 89 43 99 50

Lilian DABON / Mireille VITTEMBERGA
Formateurs
lilian.dabon@irfa-est.fr
mireille.vittemberga@irfa-est.fr
03 89 43 99 50

