



## PROGRAMME

La formation se décompose en deux activités complémentaires

### ➤ **Module 1.**

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

### ➤ **Module 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

### ➤ **Compétences transversales.**

Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)  
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

### ➤ **Modules complémentaires .**

Techniques de recherche d'emploi – Ateliers informatique.

- **Période d'application en entreprise.**

### ➤ **Suite de parcours et/ou insertion professionnelle.**

Poursuite en formation permettant d'atteindre le niveau 5 (BTS/DUT) :

- **Titre pro manager d'univers marchand ou négociateur technico – commercial**