

Certificat de Qualification Professionnelle VENDEUR(EUSE) PRODUITS NON ALIMENTAIRES

Diplôme visé : Certificat de Qualification Professionnelle - Vendeur(euse) produits non alimentaires

Date de mise à jour : le 15/11/2023

Emplois ciblés : Vendeur/ vendeuse au rayon non alimentaires

Objectifs :

Le / la Vendeur(euse) de produits non alimentaires excelle dans la gestion de la relation client en assurant un accueil chaleureux et en offrant des conseils avisés. Il / elle veille au maintien du bon état marchand du rayon et garantit la disponibilité des produits en gérant les stocks et la réserve de manière efficace. Évoluant avec aisance dans son environnement de travail, il / elle se distingue par son expertise des produits non alimentaires, contribuant ainsi à la satisfaction des clients et à la réussite de l'entreprise.

Moyens pédagogiques :

- Salles de formation, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Une équipe d'assistance technique et pédagogique à distance,
- Au rythme de l'alternance, l'entreprise et l'organisme de formation s'engagent à veiller à ce que les actions au titre de la période de professionnalisation associent une partie théorique en centre de formation ou animée de façon synchrone via classe virtuelle et une partie pratique en entreprise en relation avec la qualification préparée. *(Pour plus de détails, voir le calendrier en annexe)*
- Supports pédagogiques interactifs : Etude de cas, Quizz interactifs...
- Mise à disposition supports de cours dans votre GED,
- Revue de presse actualisée chaque semaine
- Pédagogie Positive

Interventions de
formateur(trice)s
expert(e)s dans le
domaine du
commerce

Suivi de la formation et évaluations :

- o Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
- o Visites et évaluations en entreprise
- o QCM Interactifs
- o Grilles d'évaluations des compétences
- o Evaluations de formation
- o Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH Formation s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse info@iseah.fr ou au 03 87 21 99 83).

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé.

L'apprenant dispose d'un outil informatique et d'une connexion internet.

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation à l'issue d'un entretien de motivation (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation).
- Après un parcours de formation continue

Validation des Blocs de compétences :

- Suivis sous forme d'entretiens avec l'apprenant(e), le conseiller en formation et le tuteur.
- Évaluations propres aux séquences de formation à distance ou en présentielle déclinées par module.

Passerelles et suite de parcours :

Ce Certificat de Qualification Professionnel offre de nombreuses possibilités de poursuite de parcours de formations ou d'études.

Vous pouvez notamment poursuivre votre parcours de formation par un CQP Poissonnier(ière), CQP Boucher(e), CQP Vendeur(euse) charcuterie, Titre professionnel Employé(e) Commercial(e), Bac pro Métiers du commerce et de la vente...*

Mais également par un titre professionnel de niveau IV ou V (tel que Conseiller(ère) de Vente ou Manager d'unité marchande)...*
(*Liste non exhaustive)

Cette formation est une vraie passerelle vers l'insertion Professionnelle.

Niveau équivalences validation

Sans équivalence de niveau académique / Sans niveau spécifique scolaire

Avec un Certificat de Qualification Professionnel, vous ajoutez à votre CV une certification reconnue dans une branche professionnelle (voire dans plusieurs branches), qui répond à un réel besoin des recruteurs du secteur concerné. Dès lors que votre CQP est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique (RS), vous pouvez le faire valoir auprès d'entreprises d'autres secteurs.

Selon votre profil et votre situation, il vous permet de :

- Compléter utilement votre parcours initial,
- Découvrir et apprendre un nouveau métier,
- Vous insérer durablement dans l'emploi,
- Renforcer vos compétences et votre qualification pour évoluer dans votre entreprise ou préparer une mobilité
- Renforcer votre employabilité

Bon à savoir

En cas de validation partielle d'un CQP par le jury paritaire, vous avez jusqu'à 5 ans pour valider les blocs de compétences manquants.

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Date de mise à jour : 15/11/2023

LISTE DES MODULES DE FORMATION (sur une durée de 6 à 12 mois)

PERIODE D'INTEGRATION

Accueil et présentation des objectifs de la formation.
Prise de connaissance de l'environnement professionnel.

ACTIVITE 1 : GESTION CLIENT ET PRÉSENTATION DES PRODUITS

1 - RNCP32105BC01 - Gestion de la relation client

Accueillir, informer et orienter le client ;
Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité ;
Conseiller un client.

2 - RNCP32105BC02 - Maintien du bon état marchand du rayon

Garantir la gestion optimale des rayons par un approvisionnement adéquat, une implantation efficace des produits et le maintien de leur qualité ;
Assurer un balisage et étiquetage précis et à jour ;
Valoriser et optimiser la visibilité des produits dans le rayon ;
Mettre en œuvre des stratégies pour lutter contre la démarque.

ACTIVITE 2 : GESTION DES STOCKS ET COHÉSION D'ÉQUIPE

3 - RNCP32105BC03 - Suivi des stocks et gestion de la réserve

Effectuer et gérer les inventaires conformément aux consignes et en utilisant les outils appropriés pour le suivi de stock ;
Assurer la gestion des réserves, y compris leur agencement et propreté, ainsi que l'entretien du matériel associé ;
Superviser la réception et l'enregistrement des marchandises en stock.

4 - RNCP32105BC04 - Évolution dans son environnement de travail

Communiquer efficacement en fonction de l'auditoire et partager des informations ;
Collaborer en équipe tout en respectant les normes collectives ;
Assimiler les principes fondamentaux de l'entreprise et les tendances numériques.

ACTIVITE 3 : EXPERTISE PRODUIT ET CONSEIL EN VENTE

5 - RNCP32105BC05 - Vente conseil

Analyser les besoins du client ;
Proposer des produits et services adaptés ;
Échanger avec le client et conclure la vente.

Date de mise à jour : 15/11/2023

6 - **RNCP32105BC06 - Suivi et expertise produits non alimentaires**

Assurer la gestion du poste et des produits en mettant en œuvre les consignes d'hygiène, de sécurité, et en valorisant les articles dans le rayon.

Offrir un service client optimal en informant et conseillant sur les produits, gérant les commandes, et maintenant l'espace et les équipements propres et ordonnés.

PRÉPARATION À LA CERTIFICATION

Mise en situation professionnelle ;

Entretien technique ;

Entretien de synthèse avec le jury ;

Présentation d'un dossier constitué durant la formation ;

Compréhension orale et écrite.

ACCOMPAGNEMENT

Date de mise à jour : 15/11/2023