

Vendeur(se) Spécialisé(e) en Clientèle Haut de Gamme – Aix-en Provence

 **Public**

- Tout demandeur d'emploi inscrit, indemnisé ou non

 **Prérequis**

- expérience professionnelle exigée en Vente et en relation humaine
- Capacité d'adaptation et de communication, notion de langue étrangère.

 **Durées**

- 574 h en centre
- 105 h en entreprise

 **Dates**

- Du 24/09/2018 au 14/02/2019

 **Lieux**

- AMADEUS 5 RUE des Allumettes 13090 Aix-en-Provence.

 **Modalités inscription**

- Après de votre conseiller Pôle Emploi
- Information Collective et Entretien individuel
- Tests de connaissances

 **Objectifs**

- maîtriser la culture professionnelle dans l'univers du luxe
- Développer l'expertise en techniques de vente et de commercialisation
- acquérir un niveau professionnel afin de répondre à des besoins et des exigences de la clientèle haut de gamme ,stratégies marketing...
- favoriser l'accès à un emploi par l'acquisition de compétences techniques et le renforcement de capacités professionnelles

 **Programme**

Vendeur spécialisé en clientèle haut de gamme

- L'environnement socio-économique du luxe
- Les entreprises et enseignes commerciales haut de gamme
- Typologie sociale et économique de la clientèle haut de gamme
- Les techniques de vente en produits haut de gamme
- Adapter l'accueil et le service à une clientèle étrangère
- Animer un espace d'accueil VIP
- Etre et savoir-être, image de soi : adapter son image à l'image de marque des produits vendus
- Paraître et tenue vestimentaire
- L'entretien de vente dans le commerce haut de gamme

Anglais professionnel secteur vente-commerce

- Maîtriser les fondamentaux de la langue anglaise à l'écrit comme à l'oral
- Acquérir le vocabulaire adapté à la vente en boutique haut de gamme
- Communiquer en anglais dans un cadre professionnel (rédaction de documents, conversations téléphoniques, présentations commerciales, discussion avec ses collaborateurs.)
- Etre à l'aise à l'écrit et à l'oral

Module Postures professionnelles

Comprendre la culture de l'entreprise et son fonctionnement :

- - Le projet d'entreprise et ses finalités;
- - Les notions de réserve, secret professionnel et discrétion professionnelle;
- - Le règlement intérieur des salariés;
- - La posture professionnelle : qu'est-ce que cela recouvre ?
- - La communication professionnelle et les relations avec l'équipe de travail;
- - Les codes et attitudes socio-professionnelles;
- - Les règles de base : tenue vestimentaire, règles d'hygiène et de sécurité.

Communiquer et adapter sa posture professionnelle :

- - Attitude, comportement, jugement : leur impact sur la posture professionnelle;
- - La prise en compte des personnes par l'écoute compréhensive et la reformulation;
- - La prise de distance;
- - La prise de conscience par l'intervenant de l'image de la structure qu'il/elle véhicule

Techniques de Recherche d'Emploi DIGITALE

CV, la preuve par l'expérience (réalisations) – LM – EE – Ciblage des entreprises
Se présenter en 2 min : déroulé – Recherche de stage et développer sa stratégie de recherche d'emploi



12 bd des Marronniers
13010 Marseille



Françoise MISI - CFC Alternance
04 95 09 29 80 / 06 10 09 27 70
fmisi@formationmetier.fr

<http://www.fmfcalternance.fr/>

<p>CFC ALTERNANCE  <i>Centre de Formation Continue</i> N° déclaration 93 13 03 229 13 Organisme non assujetti à la TVA</p>	<p>FORMATION & MÉTIER  Créateur d'avenir Siret 775 558 307 000 93</p>	<p>Fiche Programme de Formation Formation Continue catalogue Domaine commercial</p>
		

Initiation à la navigation et à l'utilisation du matériel (souris – matériel)
Utilisation des Réseaux Sociaux (Surveillez sa e-réputation, Gérer au mieux votre image sur internet)
Utilisation des sites de recherche d'emploi avec une attention particulière sur l'utilisation et la valorisation de pole-emploi.fr (quels sites diffusent des offres d'emploi ?, les moteurs de recherche ou agrégateurs d'offres d'emploi, les jobboards)

Périodes de stages en entreprise

<p> Moyens et méthodes pédagogiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Individualisation des parcours et travail en groupe ▪ Méthode accès sur des mises en situation pratiques Support visuel approprié, Méthode interactive, mise en situation professionnelle. Visites ▪ Positionnement en début et fin de formation
<p> Modalités d'évaluation/validation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attestation de compétences remise en fin de formation ▪ Evaluation des acquis à chaud ▪ Bilan de satisfaction

Contact : Mme MISI
Tel : 06 10 09 27 70
Mail : fmisi@formationmetier.fr

	<p>12 bd des Marronniers 13010 Marseille</p>	<p>Françoise MISI - CFC Alternance 04 95 09 29 80 / 06 10 09 27 70 fmisi@formationmetier.fr</p>	<p>http://www.fmcfcalternance.fr/</p>
---	---	---	--