

VENTE - DISTRIBUTION

Niveau

Diplôme de l'éducation nationale de niveau IV en Alternance (BAC).

Objectifs

- Vendre, conseiller et fidéliser la clientèle.
- Participer à l'approvisionnement.
- Participer à l'animation de la surface de vente.
- Assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Exemples d'actions

- Implantation, promotion en podium, tête de gondole, murale.
- Réalisation d'une animation : dégustation, participation à des jeux, concours.
- Vente d'un produit.
- Gestion des stocks et inventaire.
- Passage réception et livraison de commande.

Secteurs d'activités

Tout type d'unités commerciales en libre-service ou en vente assistée.

Métiers

- Employé(e) commercial(e).
- Assistant(e) de vente.
- Conseillé(e) de vente.
- Vendeur spécialisé.
- Adjoint(e) du responsable de petites unités commerciales...

Conditions

- Être titulaire d'un BEP, CAP, ou avoir suivi un cursus de seconde (sur demande de dérogation de notre part).
- Avoir entre 15 et 29 ans et/ou être demandeur d'emploi.

Sélection

Tests d'entrée et entretien.

Programme

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français

Écouter, réagir, s'exprimer à l'oral (exposé...).

Lire, analyser, écrire (analyse de textes, commentaire composé). Argumentation, écriture personnelle.

Devenir un lecteur compétent et critique.

Anglais et Espagnol

S'exprimer en continu à l'oral, prendre part à une conversation.

Comprendre un document écrit.

Histoire / géographie / éducation civique

Analyser des documents et maîtriser des savoirs.

Exploiter des documents pour analyser une situation historique ou géographique.

Repérer une situation dans l'espace et dans le temps.

Mathématiques

Raisonner, argumenter et résoudre des problèmes en utilisant des fonction numériques, statistiques et des techniques mathématiques de gestion.

Arts appliqués et culture artistique

Appréhender son espace de vie, construire son identité culturelle, élargir sa culture artistique...

ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

Animation commerciale

Mettre en place l'offre "produit", mettre en scène l'offre par la promotion et l'animation.

Gestion des produits et Gestion commerciale

Approvisionner et réassortir, implanter des produits dans l'espace de vente, gérer le linéaire et l'espace de vente, gérer et prévenir les risques.

Vente en unité commerciale

Qualifier la clientèle sur la zone de chalandise, déterminer les besoins de la clientèle, préparer des produits, des supports et des outils d'aide à la vente, exploiter des documents liés aux produits.

Accueillir le client, l'informer, le conseiller, traiter les objections, réaliser des ventes et des documents destinés au client.

Économie et droit

Acquérir des représentations construites et cohérentes sur l'entreprise, ses finalités, sa structure, ses fonctions et ses décisions et sur la dimension juridique de l'activité de l'entreprise.

Prévention Santé Environnement

Acquérir des connaissances dans ce domaine pour avoir un comportement responsable vis à vis de la santé et de l'environnement.

Développer des compétences sociales et civiques permettant de réussir sa vie en société dans le respect de soi et des autres.

MODALITÉS PRATIQUES



Durée : 2 ans



Horaires : 8H30 - 17H30



Début de la formation septembre



Rythme alternance :

1 semaine en cours / 1 semaine en entreprise



Lieu : Arles

Type de contrat : d'apprentissage ou de professionnalisation

UFA
CIPEN

UFA - CIPEN

23, Chemin des Moines
13200 ARLES

T. 04 90 99 47 00

paulette.canale@cipen.fr

annemarie.capon@cipen.fr

carine.rainaud@cipen.fr

www.cipen.fr