



PROGRAMME DE FORMATION CAVISTE V AND B

Cette formation s'adresse à toute personne recherchant un contrat d'apprentissage et réunissant les conditions suivantes :

Avoir entre
18 et 29 ans

Effectuer son contrat
d'apprentissage
dans un V and B

Être éligible aux
conditions d'un contrat
d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ : Pour toute personne en situation de handicap, merci de contacter l'organisme afin d'envisager les aménagements possibles pour favoriser les conditions d'accès à la formation, ainsi que les modalités d'apprentissage en fonction du handicap signalé.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION



15 semaines



Groupe de
15 personnes



Château-Gontier



Séjour
pédagogique
de 3 jours



Logement
à disposition sur
Château-Gontier

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Management Commercial Opérationnel, Licence professionnelle commerce/management, Bac pro Métiers du Commerce et de la Vente...

MÉTIER/FONCTIONS VISÉS

Conseiller clientèle / Vendeur expert / Vendeur conseil / Vendeur technique / Vendeur en magasin / Magasinier vendeur / Vendeur en atelier de découpe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

#1

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#2

AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

MOYENS ET MODALITÉS DE SUIVI

Le suivi permet de garantir le bon déroulement de la formation et son adéquation avec le niveau du bénéficiaire.

OUTILS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE L'APPRENTISSAGE

- Émargement électronique
- Questions orales
- Mises en situation
- Évaluation préalable sous forme de quiz + médiane en tour de table
- Évaluation de fin de formation sous forme de quiz

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Émargement électronique à chaque début de créneau de formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques pour mettre en œuvre les acquis
- Un support par item remis à chaque apprenant
- E-learning (YOOBIC)



MODULES ET ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

➤ PRODUITS/MIXOLOGIE

Vincent SEBILE, Charley DOITTÉE, Mathieu GOURET

➤ MARKETING/MERCHANDISING

Céline ESPOSITO

➤ COMMUNICATION

Louise MAURY

➤ ELOQUENCE

Marine FRION, Romain LOYEAU

➤ DOSSIER PROFESSIONNEL/PROJETS SOCIÉTAUX/RSE

Marie GUGUIN, Delphine REMY

➤ VENTE

Aurélié FONTANIVE

➤ DOUANES

Sébastien MOREL

➤ ANALYTIQUE

Adrien DELARUE

ÉQUIPE SUPPORT CFA

➤ Sandrine BOUVET

Gérante

➤ Thomas PIAU

Responsable pédagogique
Réfèrent suivi pédagogique

➤ Vincent SEBILE

Réfèrent suivi pédagogique
Formateur produits

➤ Charley DOITTÉE

Formateur produits

➤ Marie GUGUIN

Assistante administrative
Réfèrent suivi pédagogique, handicap et QUALIOP

➤ Noémie GOUGET

Assistante administrative
Réfèrent de la mobilité nationale et internationale

➤ Aurélié FONTANIVE

YOOBIC - Formatrice vente

EXAMEN FINAL

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>



#1

Mise en situation
2h

#2

Entretien individuel
0h30

#3

Questionnement
à partir de production
en amont
1h10

#4

Entretien final
0h15

**DURÉE TOTALE DE L'ÉPREUVE POUR LE CANDIDAT :
3h55min**

PASSAGE DU TITRE PROFESSIONNEL « CONSEILLER DE VENTE »

Le titre professionnel RCP37098 de titre « Conseiller de vente » est délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion et atteste de la compétence professionnelle de son titulaire dans l'exercice des activités liées à ce métier. *Date d'échéance d'enregistrement : 25/01/2028*

L'examen se compose de plusieurs blocs compétences (certificats de compétence professionnelles -CCP), la réussite est totale lorsque tous les CCP sont acquis auquel cas la réussite est partielle. Les CCP manquants à la validation totale du titre peuvent être repassés lors de sessions spécifiques. Ils devront être acquis en totalité pour pouvoir valider le titre en entier. Sans cela la réussite reste partielle.

ÉVALUATION DE LA FORMATION ?

Un questionnaire de satisfaction est envoyé à l'issue de chaque fin de formation à l'apprenti, au tuteur et aux formateurs : questionnaire qualité systématique sur l'appréciation des contenus, de l'intervention, de l'organisation logistique et administrative.

**Coût de la formation :
10590€**

Prise en charge moyenne des OPCO : 6 623€
Aide exceptionnelle de l'État : 5000€



Rentrée en septembre
et janvier



Lieu de formation :
Château-Gontier



MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire, nous vous invitons à nous contacter
au **02.43.07.46.92** ou par mail à l'adresse suivante :
contact@vandbacademy.fr

