

Référence

VEN-PPA

Durée

150 heures

Public

Tout public

Objectifs

- Développer ses compétences et les adapter aux spécificités de la spécialisation choisie, afin de s'insérer durablement sur le marché du travail, évoluer, se professionnaliser.

Programme de formation

- 1. Assurer l'approvisionnement de l'espace de vente et valoriser les produits de prêt-à-porter et/ou accessoires**
 - Réceptionner et stocker les marchandises
 - Préparer les marchandises (étiquetage, pose anti-vols, pliage, cintrage...)
 - Travailler le merchandising spécifique au prêt-à-porter sur la surface de vente : habiller un mannequin, réaliser une vitrine, une table d'accueil, techniques de merchandising de séduction
 - Participer au suivi commercial du point de vente ou du rayon (stocks, indicateurs de performance...)
- 2. Accueillir, renseigner, conseiller, vendre, et encaisser le client**
 - Communication interpersonnelle appliquée à la vente
 - Accueillir le client au sein du point de vente
 - Mener un entretien de vente de prêt-à-porter et accessoires
 - Encaisser et fidéliser le client
- 3. Connaître l'environnement professionnel et législatif du point de vente**
 - L'enseigne, l'unité commerciale et son environnement
 - Législation commerciale
- 4. Prévenir les risques professionnels sur le point de vente**
 - Les risques professionnels liés au métier et les conséquences d'une mauvaise prévention
 - Prévention des risques : bonnes pratiques, gestes et postures et EPI
- 5. Spécialisation à la vente d'articles de prêt-à-porter et accessoires**
 - Connaissances techniques des produits : prêt-à-porter féminin / masculin / enfant et layette, chaussure, bijouterie et accessoires de la personne, prêt-à-porter sportswear, accessoires de mariage, produits de lingerie
 - Compositions des produits de prêt-à-porter et recommandations d'entretien
 - Éléments de morphologie et colorimétrie pour conseiller les produits de prêt-à-porter adaptés au client
 - Connaissance et veille des tendances du prêt-à-porter et accessoires
 - Stratégies commerciales des enseignes du prêt-à-porter et accessoires
- 6. Optionnel : alternance en entreprise**
 - Appliquer en entreprise les activités liées aux métiers de la vente en produits de prêt-à-porter et accessoires

Pré requis

- Maîtriser les savoirs de base (lire, écrire, compter)

Modalités

- La durée indiquée sera étudiée en fonction du profil de l'apprenant
- Possibilité d'alternance formation en centre / immersion en entreprise, etc

Validation

- Attestation fin de formation / Badge Numérique

Moyens pédagogiques

- FOAD tutorée / Parcours individualisés / Modularisation
- Mises en situation concrètes sur des plateaux techniques
- Interventions de professionnels / Visites de magasins / Immersion en entreprise