



**Présentation &  
Programme de la filière**

**Conseiller de Vente Bio**

**Filière**

**Version 2023 1,1**



### 3. La demande Client – Profils recherchés

#### 4. Objectifs – Prérequis



<b>Client</b>	
<b>Titre du poste</b>	<b>Vendeur (H/F)</b>
<b>Nombre jour/heures</b>	<b>35 jours - 245 Hrs</b>
<b>Type de formation</b>	<b>Présentiel</b>
<b>Nombre de candidats souhaités</b>	<b>20</b>
<b>Public Visé</b>	Toutes personnes inscrites comme demandeurs d'emploi
<b>Objectif global</b>	<p>Permettent de se former au métier de vendeur(euse) t être opérationnel en magasin</p> <p>Intégrer un contrat de POEI en vue d'obtenir un CDI OU CDD en Qualité de vendeur en magasin</p> <p>Permettre aux candidats d'acquérir les compétences techniques, méthodologiques, et surtout comportementales pour intégrer dans les meilleures conditions les différentes fonctions du poste.</p> <p>Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitudes commerciales et relationnel en clientèle ne suffisent plus. L'approche « orientée Clients &gt; besoins » complétée par la posture « Savoir-être » est aujourd'hui la porte du succès des commerciaux bien au-delà des approches produits et techniques.</p>
<b>Prérequis</b>	<p>Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation</p> <p>Une appétence pour les métiers de la vente - Le sens du client et le service au client</p>
<b>Evaluation Acquisition des compétences</b>	<p>Pour chacun des modules - Pour chaque thème</p> <p>Un test d'évaluation d'acquisition des compétences sera demandé aux stagiaires .</p> <p>Un questionnaire par thème se compose de 20 questions QCM - Avec une valeur de 5 points par bonne réponse - Une obligation de 75% est demandée pour considérer comme compétences acquises- Si ce résultat n'est pas atteint Le formateur reviendra sur les personnes en "Echec" avec le responsable pédagogique,</p>
<b>Lieu</b>	
<b>Coût de la formation par participant Prise en charge par Pôle emploi / ou OPCO</b>	<b>4.410,00 TTC</b>



<b>Modalités et délais d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les postulants devront passer une série d'entretiens pour intégrer la formation durant les 35 jours précédant l'entrée en formation.</li> <li>Ils seront informés de leur inscription au plus tard 15 jours avant le début de la session</li> </ul>
<b>Accessibilités aux personnes en situation de handicap</b>	Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous communiquer leurs besoins spécifiques. Nous ferons tout pour les mettre dans les meilleures conditions de suivi de la formation possibles (compensation, accessibilité...)
<b>Attestation/certification</b>	Une attestation de fin de stage sera remise à tous les participants à l'issue de leur parcours
<b>Méthodes mobilisées</b>	<p>Alternance d'exercices, cas pratiques, QCM et de notions théoriques, Projet Fil Rouge.</p> <p>Les supports de cours seront remis via notre la plate-forme de téléchargement Quest et/ou AJC Classroom. AJC met à la disposition de chacun un accès aux logiciels utiles dans le cadre de leur module.</p> <p>Informations concernant les classes virtuelles</p> <p>Avec @JC CLASSROOM, les stagiaires profitent des mêmes interactions avec leur formateur et l'équipe pédagogique qu'en présentiel : échanges en visioconférence et par chats. La formation se déroule en connexion continue 7h/7.</p> <p>Le formateur peut vérifier l'avancement du travail et évaluer des stagiaires à l'aide d'exercices et de cas pratiques. Cela lui permet d'apporter un suivi pédagogique et des conseils personnalisés.</p> <p>Notre équipe technique envoie aux futurs stagiaires les modalités de connexion (accès, identifiants, dates, heures et numéro de la hotline) par mail dès leur inscription.</p> <p>Si les stagiaires rencontrent un problème de connexion, ils peuvent joindre à tout moment (avant ou même pendant la formation) notre hotline assistance technique au 01 82 83 72 41 ou par mail</p>



## 5. Programme globale de la formation



Titre des modules	Nbr Jour	Nbr Hrs
Accueil des participants - Intervention > Pôle emploi – OPCO- Direction Société Générale - Administration AJC	0,5	3,5
Découverte de la formation « Eclotive » « La formation "comportemental » Pour qui ? Pourquoi ? Comment ?	1,5	10,5
Découvrir son fonctionnement relationnel avec le MBTI® afin de créer un lien personnalisé avec le client	2	14
Travailler pour une enseigne BIO - Comprendre et s'appropriier les notions de la culture "BIO"	5	35
La communication efficace & adaptée au sein d'une équipe et au service du client	4	28
La vente un métier - Maitriser les techniques de ventes Face à Face	4	28
Les différentes Typologie Clients	2	14
L'intelligence Emotionnelle et la confiance en soi	2	14
Gestion du temps et des priorités	2	14
Le merchandising et les bonnes pratiques Bio C'est Bon	2	14
Collaborer en équipe et optimiser la performance collective	2	14
Approcher et désamorcer les conflits -	1	7
Gérer et Apprivoiser son stress	1	7
Hygiène Sécurité et de manutention - Gestes et Postures en entreprise	4	28
ADN naturelle d'une entreprise – « la Culture d'entreprise et Valeurs » Cela sert à quoi ? - Coaching Emploi	2	14
<b>Total formation</b>	<b>35</b>	<b>245</b>
<b>Immersion en entreprise - Tutorat</b>	<b>10</b>	<b>70</b>