



**Présentation &
Programme de la filière**

Conseiller de Vente

Bricolage

Filière

Version 2023 1,1



3. La demande Client – Profils recherchés

4. Objectifs – Prérequis



Client	
Titre du poste	Conseillers de vente
Nombre jour/heures	35
Type de formation	Présentiel
Nombre de candidats souhaités	20
Public Visé	Toutes personnes inscrites comme demandeurs d'emploi
Objectif global	<p>Permettent de se former au métier de Conseiller de Vente et être opérationnel,</p> <p>Intégrer un contrat de POEI en vue d'obtenir un CDI OU CDD en Conseiller de vente</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 > 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>
Prérequis	<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>
Evaluation Acquisition des compétences	<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>
Lieu	
Coût de la formation par participant Prise en charge par Pôle emploi / ou OPCO	



Modalités et délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> Les postulants devront passer une série d'entretiens pour intégrer la formation durant les 35 jours précédant l'entrée en formation. Ils seront informés de leur inscription au plus tard 15 jours avant le début de la session
Accessibilités aux personnes en situation de handicap	<p>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...)</p> <p>Nous tenons à votre disposition notre politique d'accessibilité en cas de situation de handicap (livret d'accueil disponible sur notre site ou sur demande).</p>
Attestation/certification	<p>Une attestation de fin de stage sera remise à tous les participants à l'issue de leur parcours</p>
Méthodes mobilisées	<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>
Contacts	<p>Référent Pédagogique : Jean Marc Anciaux DRH +33 1 75 43 82 36 jm.anciaux@ajc-ingenierie.fr</p> <p>Référent Handicap: Jeanne Aghel +33 1 75 43 82 36 j.aghel@ajc-ingenierie.fr</p>



Titre des modules	Nbr Jour	Nbr Hrs
Accueil des participants - Intervention > Pôle emploi – OPCO- ,,,,,,, Administration AJC		
- Découverte de la formation « Eclotive » « La formation "comportemental » Pour qui ? Pourquoi ? Comment ?	1	7
Découvrir son fonctionnement relationnel avec le MBTI® afin de créer un lien personnalisé avec le client	2	14
La communication efficace & adaptée au sein d'une équipe et au service du client	5	35
Développer l'intelligence émotionnelle	2	14
La vente un métier - Maitriser les techniques de ventes Face à Face	6	42
Les différentes typologie clients	3	21
Gestion du temps et des priorités	3	21
Être acteur d'une collaboration positive Collaborer en équipe - Travailler efficacement en équipe	3	21
Approcher et désamorcer les conflits	2	14
Gérer et Apprivoiser son stress	2	14
ADN naturelle d'une entreprise – « la Culture d'entreprise et Valeurs » Cela sert à quoi ? - Coaching Emploi	3	21
Total Comportemental " Savoir ETRE "	32	224
Hygiène et Sécurité – Manutention - Postures	3	21
Total formation Technique Savoir Savoir faire	3	21
Total formation	35	245
Tutorat en entreprise	10	70