

Titre professionnel vendeur-conseil en magasin - CCP 2 : techniques de vente appliquées au domaine du luxe



AF_61905 Conventionnée

Formation financée par : Conseil régional Île-de-France

Programme : Programme Régional Formation pour l'Emploi (PRFE)

Public visé : Demandeur d'emploi

Commentaire public visé : Être demandeur d'emploi inscrit au Pôle emploi, en Mission Locale ou bénéficiaire du Contrat de Sécurisation Professionnelle, d'un Congé Individuel de Formation, de l'Aide Individuelle à la Formation et/ou le Compte Personnel du Formation.

Durée moyenne financée : 70 h

Effectif conventionné : 6

Commentaire : Lot 29

Rémunération : Oui - sous réserve d'éligibilité

Organisation pédagogique

Public visé : Demandeur d'emploi

Commentaire public visé : Être demandeur d'emploi inscrit au Pôle emploi, en Mission Locale ou bénéficiaire du Contrat de Sécurisation Professionnelle, d'un Congé Individuel de Formation, de l'Aide Individuelle à la Formation et/ou le Compte Personnel du Formation.

Pré-requis : Être demandeur d'emploi inscrit au Pôle emploi, en Mission Locale ou bénéficiaire du Contrat de Sécurisation Professionnelle, d'un Congé Individuel de Formation, de l'Aide Individuelle à la Formation et/ou le Compte Personnel du Formation. Avoir impérativement une première expérience dans le domaine du commerce et un niveau CAP/BEP à BAC en lien avec le commerce Avoir une bonne maîtrise en anglais. Avoir une expression écrite et orale correcte et maîtriser les calculs de base.

Niveau d'entrée : BEPC, CAP, BEP, BPA, Bac, Bac pro, BP

Niveau de sortie : Bac, Bac pro, BP

Validation : Titre professionnel vendeur-conseil en magasin

Objectifs : L'objectif de cette formation est donc de consolider les connaissances des techniques de vente mais également de déterminer les caractéristiques liées au secteur du luxe. Acquérir des compétences opérationnelles dans le secteur de la vente de produits de luxe et à accéder par la suite : à un emploi direct (CDD, CDI, intérim) ou à une poursuite de parcours.

Description : Culture générale et professionnelle.
Le marché du luxe.
Communication professionnelle.
Anglais professionnel.
Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
Consolider l'acte de vente dans le secteur du luxe.

En savoir plus : Maud POULAIN
01 80 97 35 22
admissions.ipiparis@groupe-igs.fr

Domaine : vente distribution (34566), vente spécialisée (34502)

Métiers : Vente de végétaux (D1209), Vente en animalerie (D1210), Vente en articles de sport et loisirs (D1211), Vente en décoration et équipement du foyer (D1212), Vente en habillement et accessoires de la personne (D1214)

Organisation de la formation : Cours du jour

Session du 15/06/2020 au 26/06/2020



SE_355769

Lieu de session :

ADIP IPI
44 Quai de Jemmapes
75010 Paris

01 80 97 35 00

admissions.ipiparis@groupe-igs.fr

Entrée/sortie : non permanente

Durée moyenne financée de la formation : 70 h en Cours du jour
35 heure(s) par semaine

Effectif conventionné : 18

Places restantes : 18



Le lieu d'inscription est identique au lieu de session


Modalité d'inscription : Entretien, Test

Commentaire modalités : Le mode de recrutement se fait par le biais d'une information collective, de tests et d'un entretien individuel de motivation.

Commentaire information et inscription : Le mode de recrutement se fait par le biais d'une information collective, de tests et d'un entretien individuel de motivation.

Organisme de formation

 Association pour le développement de l'insertion professionnelle 
3 Rue Pierre Dupont
75010 Paris

 01 80 97 35 49

 <http://www.adip-groupe-igs.fr>

 adip@groupe-igs.fr

 Mme AUDIAU Améra

adip@groupe-igs.fr