

POEC

VENDEUR CONSEIL EN NEGOCE DE BOIS ET MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Du 20 mars 2023 au 26 avril 2023

IFRA VENISSIEUX

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les connaissances et compétences attendues par les entreprises de la construction
- Etre autonome et rapidement opérationnel sur le métier de conseiller en vente

PUBLIC ET PREREQUIS

- Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi, public visé par le PIC
- Avoir un projet professionnel cohérent en relation avec la formation
- Détenir une aisance relationnelle
- Savoir lire, écrire et compter
- Avoir un fort esprit d'équipe

MODALITES D'ENTREE ET DELAIS D'ACCES

- Information collective / Positionnement
- Entretien individuel
- Situation administrative en conformité avec la durée de la formation
- Prescription via KAIROS ou directement par mail à : aurelien.genosy@ifra.fr

ORGANISATION – CONTENUS – MODALITES D'EVALUATION

Durée totale de la formation	140h en centre et 35 h en entreprise
Durée hebdomadaire	31,5 h en centre et 35 h en entreprise
Contenu de formation	Accueil, positionnement Remise à niveau : mathématiques contextualisées (opérations de calcul propres au métier, pourcentages et calculs commerciaux) Remise à niveau informatique : les outils informatiques, les procédures en matière de gestion commerciale Communication professionnelle : vocabulaire technique de base utilisé par la filière, accueil du client, conduite d'entretien, analyse de projet, travail en équipe... Mises en situation dont activités de réalité virtuelle immersive - Séquence 1 : Mener un entretien de vente et consolider l'acte de vente - Séquence 2 : Contribuer à la tenue de l'espace de vente - Séquence 3 : Gérer un incident client Gestes et postures : les règles de sécurité Gestion des stocks , option la gestion des flux Animation de l'espace de vente : Se situer dans l'agence et dans son environnement et

	organiser et animer un espace de vente Préparation du stage en entreprise Stage en entreprise : Mettre en pratique et monter en compétence Exploitation du stage en entreprise : Faire le point et partager les expériences dans le collectif groupe Job dating Bilans collectifs et individuels / plan d'action
Méthodes mobilisés	Face à face pédagogique en collectif et/ou individualisé Apprentissage personnalisé et tutoré Contextualisation des apprentissages : étude de cas, mise en situation, modules en VR, stage en entreprise
Modalités d'évaluation	En cours de formation : évaluations formatives, auto-évaluations
Modalités de validation	Attestation des acquis

PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLE

CDI et CDD de 12 mois peuvent être proposés aux stagiaires par les entreprises partenaires à l'issue de la formation

CALENDRIER PREVISIONNEL – LIEU D'INTERVENTION

- Session du 20 mars 2023 au 26 avril 2023**
Adresse : IFRA - 33 rue du Docteur Lévy Bât 29-3 69 200 Vénissieux
- Réunion d'information + entretiens :**
Les lundis 20 et 27 février puis 6 mars 2023 à 9H00

Accessibilité : Le site de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite

Contacts :

Stéphanie PARADES – Adjointe l'activité : stephanie.parades@ifra.fr – 06 62 73 78 64

Aurélien GENOSY – formateur coordinateur : aurelien.genosy@ifra.fr - 07 89 48 79 67