Formation

Conseiller/vendeur en habillement

Spécialisation Tourisme commercial

Du 14 mars au 22 juin 2011

Vous venez de retirer un dossier de candidature pour suivre la formation Conseiller/vendeur en habillement spécialisation tourisme commercial.
A la fin de ce dossier, vous trouverez le programme de la formation, les pré-requis demandés, ainsi que les modalités de recrutement.

Ce dossier est à renvoyer au plus tard le **28 février 2011**

Soit par e-mail à l'adresse suivante : info@leno.fr

Soit par courrier à l'adresse suivante

LENO

A l'attention de Laurent DEDIEU/Nathalie REDON

Les 7 collines
Appt. B107
3 rue Baruch Spinoza
31 560 Nailloux

info@leno.fr
Laurent Dedieu 06 37 64 84 44
Nathalie Redon 06 77 60 13 73

Dossier de candidature
Formation
Conseilleur/vendeur en habillement

Identité du stagiaire

Nom : M., Mme, Mlle (*).....

Prénom : .....

Né(e) le: ..... à : .....

Nationalité : .....

Adresse personnelle **:** .....

.....

.....

Code postal : .....Localité : .....Tél. : .....

Tél. port : .....E-mail :.....

N° de Sécurité Sociale ou INSEE : ....

Permis de conduire : ☐ oui ☐ non

Véhicule personnel : ☐ oui ☐ non

Situation familiale :

❒ Marié(e)
❒ Célibataire
❒ Vie maritale
❒ Veuf (ve)
❒ Divorcé(e)

Nombre d'enfant : .....

Âge des enfant(s) : .....

(*) Rayez les mentions inutiles

Les 7 collines- Appt B107 – 3 rue Baruch Spinoza
31560 Nailloux
Tél : 05 62 16 98 58 - Fax : 09 56 97 34 91
www.leno.fr

Votre situation actuelle

1) ❒ Actif occupé :

CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE

❒ Agriculteur, exploitant
❒ Artisan, commerçant, chef d'entreprise
❒ Cadre, profession intellectuelle (ingénieur…)
❒ Employé
❒Ouvrier qualifié
❒Ouvrier non qualifié
❒ Profession intermédiaire (technicien, agent de maîtrise, cadre moyen, etc.)

CONTRAT

❒ CDD inférieur ou égal à 6 mois
❒ CDD supérieur ou égal à 6 mois
❒ CDI
❒ Chef d'entreprise
❒ Contrat unique d'insertion
❒ Contrat d'apprentissage
❒ Contrat d'intérim
❒ Autre :……..

2) ❒ Demandeur d'emploi :

❒ Demandeur d'emploi primo (1er inscription)

❒ Demandeur d'emploi non primo (Au delà d'une 1er inscription)

Durée de chômage depuis dernier emploi
……
Date d'inscription Pôle Emploi ---- /---- /---- METTRE LA DATE
N°Identifiant : ……
(Fournir IMPERATIVEMENT un avis de situation PÔLE EMPLOI)

❒ Percevez-vous une allocation Pôle Emploi ? ❒oui ❒ non

Si oui laquelle ?

❒ Allocation Retour Emploi (ARE)
❒ Allocation spécifique de solidarité (ASS)
❒ Revenu de solidarité active (RSA) (ancien RMI)

Indiquez l'adresse du Pôle Emploi dont vous dépendez :

……
……

❒ Vous êtes reconnu Travailleur Handicapé ?

3) ❒ Inactif :

❑ Vous êtes sans activité professionnelle et non inscrit à Pôle Emploi (parent au foyer, congé parental, congé sabbatique ….) Précisez :

.....

❑ Vous êtes étudiant

❑ Vous êtes retraité

❑ Autres situations : précisez :

Votre parcours formation

- Date de fin de scolarité : ----- /---- /---- METTRE LA DATE
- Dernier diplôme obtenu et sa spécialisation :
  ……
  ……
- Niveau (avec ou sans diplôme obtenu)

❑ Niveau fin de scolarité
❑ CAP – BEP
❑ BAC
❑ BTS –DUT – DEUG
Spécialisation :……
……
❑ Licence ou Maîtrise
Spécialisation :……
……
❑ Ingénieur ou supérieur
Spécialisation :……
……

- Avez-vous fait un stage depuis moins de 6 mois : ❑ oui ❑ non

Si oui :
Nom du centre formation :……
Intitulé de la formation : ……
Du ----/----/---- au ----/----/----
Rémunérée par :……

Votre parcours professionnel

Poste occupé	Période	Société - lieu

(Joindre IMPERATIVEMENT un Curriculum Vitae au dossier de candidature)

Vos motivations

- Pourquoi avez-vous choisi d'intégrer cette formation ?

  ……
  ……
  ……
  ……
  ……
  ……

- Quels sont vos atouts pour réussir cette formation ?

  ……
  ……
  ……
  ……
  ……
  ……

- Quels sont vos atouts pour réussir votre insertion professionnelle ?

  ……
  ……
  ……
  ……
  ……
  ……

- Quelles seraient, par ordre préférentiel, les deux professions que vous souhaiteriez exercer ?

  ……
  ……
  ……

- Si votre candidature n'était pas retenue, quelles autres formations envisageriez-vous ?

  ……
  ……
  ……

Informations complémentaires

Par quel biais avez-vous pris connaissance de la formation ?

- ❑ Presse
- ❑ Pôle Emploi
- ❑ Site internet du Carif-Oref
- ❑ Site Internet de Leno
- ❑ Région Midi-Pyrénées
- ❑ Maison de l'emploi
- ❑ Autre : ……

Merci pour le temps que vous avez consacré à remplir ce questionnaire.

Les 7 collines- Appt B107 – 3 rue Baruch Spinoza
31560 Nailloux
Tél : 05 62 16 98 58 - Fax : 09 56 97 34 91
www.leno.fr

Précisions concernant les modalités de recrutement :

- Les dossiers de candidatures sont disponibles auprès de 3 structures :

  Le Point d'Appui Emploi Formation
  2, Impasse Del Faure
  31560 Nailloux
  Tél : 05 34 66 91 64
  Delphine LEGRAND
  emploi.colaursud@orange.fr
  Vous pouvez vous rendre sur le point d'appui ou demander à ce que l'on vous envoi le dossier de candidature par e-mail.

  L'organisme de formation LENO
  Vous pouvez télécharger le dossier de candidature sur le site internet www.leno.fr à partir du 17 janvier 2011
  Pour plus d'information : info@leno.fr

  Le pôle emploi de Villefranche de Lauragais
  Vous pouvez demander le dossier de candidature à l'adresse suivante : ale.vlauragais@pole-emploi.fr

- Le candidat devra remplir le dossier de candidature, sans oublier de joindre son CV, et le renvoyer soit par courrier soit par voie électronique (info@leno.fr) à l'organisme de formation LENO.
- Chaque dossier sera étudié par l'ensemble de l'équipe pédagogique.
- Les candidats présélectionnés seront convoqués à un entretien
- Les candidats seront retenus en tenant compte des pré-requis, de leur motivation et de la fiabilité de leur projet professionnel.
- Les candidatures retenues à l'issue de cet entretien seront envoyés à la région pour validation définitive. Après cette validation, les candidats recevront une notification par courrier ou par mail d'inscription.
- Les candidats non retenus seront également informés par courrier ou par mail. Notre équipe pédagogique se tiendra à disposition des candidats non retenus pour leur expliquer les raisons de ce choix.

Programme de la formation

Objectifs :

- Maîtriser les techniques de vente en magasin
- Pouvoir animer et gérer un point de vente
- Connaître l'environnement textiles, habillement et mode
- Etre capable d'accueillir et renseigner un client en anglais et espagnol
- Assurer et participer à l'accueil touristique des visiteurs

Module 01: Les techniques de vente en magasin (49 heures)

- Introduction : Qu'est-ce que vendre ?
- Besoins et motivations des clients
- Les 10 étapes incontournables d'un entretien de vente
- La présentation du produit
- Conclure une vente
- Cross selling
- Up selling

Module 02 : L'approche relationnelle et la découverte client (42 heures)

- Les bases de la communication :
  - Bien communiquer
  - l'écoute
  - la découverte du client
  - les techniques de questionnement
- Les principes fondamentaux d'une bonne relation client/vendeur :
  - L'accueil du client
  - les droits et les devoirs du client
  - les droits et les devoirs du vendeur
  - les attitudes de vente
  - vendre et convaincre
- Fidéliser le client.

Module 03 : La gestion des conflits (28 heures)

- Mieux comprendre l'agressivité dans les relations avec les clients :
  - Caractériser les situations d'agression physiques ou verbales
  - identifier les facteurs d'agressivité
  - le cadre juridique des situations d'agression et d'incivilité
- Le traitement des réclamations client
- Gestion des situations difficiles :
  - Faire face à une situation d'incivilité client
  - conserver et retrouver son calme lors d'une situation de conflit
  - prévenir les risques de conflits clients et mieux les anticiper

- Méthode de résolution de conflit :
  - Analyse du conflit
  - canaliser ses comportements dans un conflit
  - repérer la stratégie de son ou de ses interlocuteurs
  - ramener son interlocuteur dans une situation de résolution positive
  - préparer l'avenir.

Module 04 : Les mathématiques appliquées à la gestion (21 heures)

- La constitution du prix de vente
- Le prix d'achat
- Les frais d'achat
- Calcul du coût d'achat
- Calcul du coût de revient
- Calcul des marges pour chaque méthode d'élaboration des coûts de revient
- Calcul de La marge brute
- Calcul de La marge nette
- Les frais : calcul des coûts de distribution
- Calcul du taux de marque et du taux de marge
- Calculer la Marge Brute quant on a le Taux de marque ou le Taux de marge
- L'influence de la réduction de la marge sur le prix de vente TTC
- Les coefficients multiplicateurs de marge
- Calculer les prix de vente grâce au coefficient
- Le prix magique et le prix d'appel
- Calcul du seuil de revente à perte
- Le prix de vente Hors-Taxe et la TVA
- Analyse de la rentabilité :
  - La notion de seuil de rentabilité
  - Détermination du seuil de rentabilité
  - L'utilisation de la notion de point mort

Module 05 : L'animation d'un point de vente et la mise en rayon (14 heures)

- La réception des marchandises
- L'organisation des réserves, stockage
- La dynamisation du point de vente :
  - Préparer une opération commerciale
  - Théâtraliser
  - Suivre la saisonnalité
- La mise en rayon :
  - Etiquetage et antivol
  - Installation en magasin
  - Rangement et approvisionnement des rayons

Module 06 : La gestion des stocks (14 heures)

- Le calcul des ventes
- Le calcul des commandes
- La passation des commandes
- L'inventaire

Module 07 : Les opérations de caisse (14 heures)

- Connaissance du poste de caisse :
  - Les différents éléments qui composent le poste de travail et leurs utilisations
  - Les consommables
  - La configuration du système
- La tenue du poste de travail :
  - L'enregistrement
  - Les règles d'encaissement
  - Le respect des procédures
  - Le rendu-monnaie
- Le suivi des flux financiers

Module 08 : Textiles, habillement et mode (14 heures)

- Les matières et les fibres :
  - Le cuir
  - Les fibres naturelles
  - Les fibres industrielles
  - Les fibres modernes
  - Les réactions face aux éléments extérieurs (pluie, froid, froissement…)
  - Les teintures
  - Un produit pour une utilisation : le choix des matières
- Les tailles, les coupes et les formes :
  - Les tailles : françaises, américaines et la correspondance
  - Les coupes : cols, poignets, manches, fermetures, poches…
  - Les formes
  - Les imprimés
  - Les repères pour proposer une forme appropriée
- L'entretien :
  - Le lavage
  - Le détachage
  - Le repassage
  - Le pliage
  - Le rangement

Module 09 : Couture (7 heures)

- Prendre les mesures des clients ;
- Effectuer les marquages pour les retouches de vêtements.

Module 10 : Anglais (40 heures)

- Accueil et information des clients ;
- Présentation de la Région Midi-Pyrénées et du Lauragais ;
- Grammaire ;
- Vocabulaire de la vente et du textile/habillement ;
- Jeux de rôle.

Module 11 : Espagnol (40 heures)

- Accueil et information des clients ;
- Présentation de la Région Midi-Pyrénées et du Lauragais ;
- Grammaire ;
- Vocabulaire de la vente et du textile/habillement ;
- Jeux de rôle.

Module 12 : Excel (14 heures)

- Environnement de travail ;
- Gérer les classeurs ;
- Créer et modifier un tableau ;
- Créer une formule ;
- Mettre en forme un tableau ;
- Les fonctions d'Excel ;
- Les graphiques.

Module 13 : Tourisme en Midi-Pyrénées et Lauragais (9 heures)

- Les principaux sites touristiques en Midi-Pyrénées ;
- Tourisme dans le Lauragais : sites touristiques, hôtels et restaurants ;
- Les spécialités régionales et locales.

Module 14 : Sensibilisation au développement durable (9 heures)

- Définitions ;
- Gestion des déchets ;
- Economies d'énergie ;
- Gestion de l'eau.

Module 15 : Techniques de recherche d'emploi (35 heures)

- CV et lettre de motivation :
  - savoir rédiger un CV et une lettre de motivation
- L'entretien d'embauche :
  - préparation à l'entretien d'embauche ;
  - les entretiens téléphoniques
- Développer son réseau professionnel :
  - Utiliser son réseau personnel et professionnel ;
  - comment obtenir un rendez-vous en utilisant son réseau ;
  - les règles d'or durant un rendez-vous.

Dossier de candidature
Formation
Conseilleur/vendeur en habillement

Module 16 : Stage en entreprise (140 heures)

Durée de la formation

350 heures d'enseignement théorique
140 heures de stage en entreprise

Durée Totale : **490 heures** Durée hebdomadaire : **35 heures**
Type de validation : **Attestation de suivi de formation.**

Pré-requis demandés

Niveau d'admission requis : **Niveau V / IV**

Pré-requis :

- Niveau d'entrée : IV / V
- Savoir lire et écrire le français
- Bases anglais et/ou espagnol
- Bonne présentation
- Capacités relationnelles
- Mobilité (travailler à Nailloux)

Pour tout complément d'information

Laurent DEDIEU
06 37 64 84 44
laurent.dedieu@leno.fr

Nathalie REDON
06 77 60 13 73
nathalie.redon@leno.fr

La réponse à ce questionnaire est obligatoire. Elle permet à la Région Midi-Pyrénées d'assurer la gestion financière des stages.

La loi N°78.17 du 6 janvier 1978 relative à l'infor matique, aux fichiers et aux libertés, garantit aux individus un droit d'accès et de rectification pour les informations les concernant. Ce droit peut être exercé auprès du Conseil Régional Midi-Pyrénées – Direction de la formation professionnelle et de l'apprentissage – 22 avenue du Maréchal Juin – 31406 TOULOUSE CEDEX 4.

TOUT DOSSIER INCOMPLET NE SERA PAS RETENU