DEVENEZ EMPLOYÉ(E) DE VENTE

avec la CMA Hauts-de-France

Filière SERVICES

Avec nos formations en vente spécialisée, nous vous transmettrons tous les savoirs et techniques pour faire de vous le Conseiller ou le Commercial qu'il faut dans toute entreprise.

Vous apprendrez à identifier les besoins de votre clientèle et à y répondre, avec un seul objectif : satisfaire votre client. Nos formations donnant accès à des diplômes spécialisés vous apporteront une connaissance parfaite du secteur d'activité et des caractéristiques produits. Vous saurez conseiller et convaincre !

Nous vous enseignerons également les techniques d'animation d'un point de vente et de merchandising, pour une mise en valeur parfaite de vos produits.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

À l'issue d'un test de positionnement, nous vous orienterons et vous guiderons dans vos démarches afin d'accéder à nos formations par la voie de la formation initiale ou de la formation continue. Dès réception du contrat de formation signé, avec la désignation des financeurs et la prise en charge financière, nous validerons votre inscription.

TARIFS

La prise en charge des coûts pédagogiques de votre formation est possible en fonction de votre statut. Nos Chargés de clientèle Formation dédiés vous accompagneront tout au long de la démarche.

MÉTHODES MOBILISÉES

Lors de votre formation, vous apprendrez aux côtés d'enseignants expérimentés. Les aspects techniques du métier sont dispensés au sein de nos ateliers techniques, équipés de matériels professionnels, et les aspects théoriques au sein de nos salles de classe équipées de tableaux connectés et tactiles. Des modules e-learning peuvent être mis à disposition en complément. La qualité de notre plateforme ecampus et la qualité de nos enseignements et équipements nous permettent de vous former dans les meilleures conditions et de répondre aux dernières exigences pédagogiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des contrôles continus et examens finaux, établis en fonction du référentiel du diplôme, du titre ou de la certification, vous permettront de valider votre formation. Le suivi en entreprise par notre équipe pédagogique, lorsque la formation l'exige, fait partie intégrante de votre parcours et de son évaluation finale.

PARCOURS PERSONNALISÉ

Nous vous proposons un contenu et une durée de formation personnalisés en fonction de votre profil et de votre niveau (par blocs de compétences).

ACCESSIBILITÉ

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation, afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap éventuel. Un référent régional handicap est disponible pour accompagner les personnes concernées tout au long de leur parcours de formation.

CMA HAUTS-DE-FRANCE

Votre réflexe pour l'artisanat

CHOISISSEZ VOTRE FORMATION

CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 3

Durée : 24 mois

Pré-requis : Pas de niveau requis mais les savoirs de base doivent être maîtrisés.*

Lieux : Amiens, Arras, Béthune, Caudry, Dunkerque Cefral, La Capelle, Saint-Martin-Boulogne, Saint-Saulve, Tourcoing Le Virolois

Objectifs : Les techniques de commercialisation de produits et de services n'auront plus de secret pour vous ! Vous connaîtrez le fonctionnement des circuits de distribution, les modes d'approvisionnement et les procédures de stockage des marchandises. Vous serez formé aux principes de rangement, d'étiquetage et de mise en rayon des produits. Vous apprendrez à utiliser des documents commerciaux tels que des documents d'inventaire ou de livraison. Vous maîtriserez les logiciels de caisse. Votre sens du commerce vous permettra d'établir facilement le contact avec la clientèle et développer les ventes du magasin.

Débouchés : Employé(e) de libre-service, de grande surface, de rayon, Équipier(e) de vente, Équipier(e) de caisse, Équipier(e) de commerce, Vendeur(se) en produits frais commerce de gros ou de détail, Vendeur(se) en alimentation générale, Vendeur(se) en produits utilitaires...

MC VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION

Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 3

Durée : 12 mois

Pré-requis : Être titulaire du CAP Equipier polyvalent de commerce, CAP Employé de vente spécialisé

Lieu : Tourcoing Cefma

Objectifs : Vous interviendrez à toutes les étapes de la vie du produit : assemblage, mise en température, conditionnement, mise en rayon et vente. Vous apprendrez à écouter les besoins de vos clients et à les conseiller afin de développer le chiffre d'affaires de la boutique.

Débouchés : Vendeur(se) dans un commerce spécialisé de proximité : boulangerie, pâtisserie, charcuterie, boucherie, primeur, Vendeur(se) spécialisé(e) en grande distribution (rayon produits frais)...

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 4

Durée : 24 à 36 mois

Pré-requis : Pas de niveau requis mais les savoirs de base doivent être maîtrisés.*

Lieux : Arras, Saint-Saulve

Objectifs : Vous participerez à l'approvisionnement et à la vente des produits du magasin en conseillant sa clientèle. La qualité de vos produits et de votre service vous permettra de fidéliser les clients.

Débouchés : Vendeur(se) conseil, Vendeur(se) spécialiste, Conseiller(e) de vente, Assistant(e) commercial(e), Télé-conseiller(e), Assistant(e) administration des ventes, Chargé(e) de clientèle...

CQP VENDEUR CONSEIL SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION ARTISANALE

Certification de la branche professionnelle

Durée : 400 heures

Pré-requis : Aucun

Lieux : Tourcoing Cefma

Objectifs : Vous accueillerez, informerez et orienterez la clientèle d'un commerce alimentaire de détail. Vous assurerez la tenue de l'espace de vente ou du rayon et la mise à disposition des produits en appliquant les règles et les consignes de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement en vigueur.

Débouchés : Vendeur(se)-conseil en magasin d'alimentation, vendeur(se) en alimentation...

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5

Durée : 24 mois

Pré-requis : Être titulaire du Baccalauréat généraliste ou technologique

Lieu : Arras

Objectifs : Vous prendrez en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Vous assurerez également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (physique ou digitale) ainsi que le management de son équipe commerciale. Vous définirez les objectifs de vente et analyserez les ventes du magasin.

Débouchés : Conseiller(e) de vente et de services, Vendeur(se)-conseiller(e), Chargé(e) de clientèle, Chargé(e) du service client, Marchandiseur(se), Manager(euse) adjoint, Manager(euse) d'une unité commerciale de proximité...

NOS + FORMATIONS

- **Vous suivrez une formation pratique** grâce à nos ateliers techniques équipés de chambres froides ou encore de vitrines réfrigérées nous permettant de reproduire les conditions réelles du métier.
- **Vous pourrez compléter votre CAP Équipier polyvalent de commerce** avec notre Mention Complémentaire de Vendeur spécialisé en Alimentation Artisanale.

HAUTS-DE-FRANCE

Votre réflexe pour l'artisanat

DATADOCKÉ

Pour connaître nos indicateurs de performance et les détails sur les référentiels de diplômes, titres ou certifications, rendez-vous sur **cma-hautsdefrance.fr**

CAP : Certificat d'Aptitude Professionnelle, MC : Mention Complémentaire, BAC PRO : Baccalauréat Professionnel, CQP : Certificat de Qualification Professionnelle, BTS : Brevet de Technicien Supérieur.

* Pour combler les lacunes, la CMA propose un accompagnement personnalisé en fonction du niveau de chacun.

Une question ? 09 72 72 72 07

Suivez-nous !

cma-hautsdefrance.fr

Vous trouverez l'ensemble de nos indicateurs de performance sur notre site internet : cma-hautsdefrance.fr
Direction de la Stratégie et de la Performance - CMA Hauts-de-France