



DYNAM'&CO

Formation et
Accompagnement
professionnel



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



DIRECCTE Auvergne-Rhône-Alpes
Direction Régionale des Entreprises, des Compétences
de la Consommation, du Travail et de l'Emploi



Opérateur de compétences
des Entreprises de Proximité



ENGAGEMENT DÉVELOPPEMENT
EMPLOI COMPÉTENCES



uniformation

VOTRE PARTENAIRE EMPLOI ET FORMATION
ÉCONOMIE SOCIALE - HABITAT SOCIAL - PROTECTION SOCIALE



Métiers de la vente et gestion de la caisse

Objectif : Développer ses compétences en communication orale, améliorer son employabilité pour les métiers spécifiques de la vente. Pratiquer au sein d'une boutique pour une mise en pratique réelle « caisse école » et « jeux de rôle vente et accueil clients »..

Objectifs visés :

- Développer sa communication orale notamment en milieu professionnel
- Acquérir les bases de la communication commerciale
- Comprendre l'utilisation d'une caisse et pouvoir procéder à un encaissement
- Se mettre en situation

Public :

Salariés des structures de l'IAE
Drôme-Ardèche

Conditions d'entrée :

Soumis à prescription du référent en entreprise IAE
Savoir lire et écrire le français

Modalités pédagogiques :

Utilisation de méthodes dynamiques, participatives, interactives.

Les contenus abordés s'appuieront sur le vécu et les besoins de participations.

La démarche d'évaluation des compétences sera présentée et expliquée dès le démarrage de l'action.

Travail individuel et en groupe, questionnaire, études de situation professionnelles, échanges et analyses d'expériences vécues par les participants, simulation d'entretien

Programme :

➤ Communication :

- Les mécanismes de la communication orale / travail sur l'image que l'on renvoie ; bien se connaître pour bien communiquer
- Communiquer en milieu professionnel – dont principe de la communication non violente.
- Zoom sur la communication non verbale par la « Tenue vestimentaire ». Séance de relooking possible

➤ Vente directe :

- Les règles du bon accueil : La qualité de l'environnement, les mots et gestes clés, les priorités et gestion du temps
 - Zoom sur l'accueil téléphonique
 - Les questions entonnoir (identifier le besoin)
 - L'argumentaire de vente
 - Conclure une vente : vente additionnelle et politique de service
 - Mises en situation
- #### ➤ Encaissement :
- L'environnement
 - Procédures et processus les plus fréquents
 - Mises en situation

Financement :

Formation financée par les OPCO. Vous aurez un statut de salarié et vous serez rémunéré à ce titre.

Modalités d'évaluation

Mise en situation de vente
Enquête de satisfaction.
Bilan individuel

Durée totale :

En centre : 35h

Calendrier des

formations : Une à deux sessions par an. Nous consulter.

Lieu de la formation :

Valence

Taille des groupes :

de 8 à 10 personnes

Contact

contact@dynameco.net

04.75.02.41.01



Notre organisme
accueille les personnes
en situation de handicap

7 rue Camille Desmoulins, 26100 Romans sur Isère

<https://dynameco.net>

N° Siret : 39978109500019 – APE : 8559A – OF : 82.26.00755.26