

PROGRAMME DE FORMATION CAVISTE V AND B

Cette formation s'adresse à toute personne recherchant un contrat d'apprentissage et réunissant les conditions suivantes :

Avoir entre
18 et 29 ans

Effectuer son
contrat d'apprentissage
dans un V and B

Être éligible aux
conditions d'un contrat
d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ :

Pour toute personne en situation de handicap, merci de contacter l'organisme afin d'envisager les aménagements possibles pour favoriser les conditions d'accès à la formation, ainsi que les modalités d'apprentissage en fonction du handicap signalé.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

15 semaines

Groupe de
15 personnes

Château-Gontier

Séjour
pédagogique
de 3 jours

Logement
à disposition sur
Château-Gontier

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS

Se référer à la fiche RNCP sur le site de France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098/>

MÉTIER/FONCTIONS VISÉS

Conseiller clientèle / Vendeur expert / Vendeur conseil /
Vendeur technique / Vendeur en magasin / Magasinier
vendeur / Vendeur en atelier de découpe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

#1

CONTRIBUER À L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UNE UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#2

AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICAL

- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

MOYENS ET MODALITÉS DE SUIVI

Le suivi permet de garantir le bon déroulement de la formation et son adéquation avec le niveau du bénéficiaire.

OUTILS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DE L'APPRENTISSAGE

- Feuille de présence
- Questions orales
- Mises en situation
- Évaluation préalable sous forme de quiz + médiane en tour de table
- Évaluation de fin de formation sous forme de quiz

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Émargement électronique à chaque début de créneau de formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques pour mettre en œuvre les acquis
- Un support par item remis à chaque apprenant
- E-learning (YOOBIC)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Vincent SÉBILE
● Charley DOITTÉE
Formateurs produits
- Aurélie FONTANIVE
Vente
- Marie GUGUIN
Accompagnement / Ateliers
- Delphine REMY
Accompagnement
- Céline ESPOSITO
Marketing / Merchandising
- Christophe LUCAS
Management
- Inconnu
Analytique
- Sébastien MOREL
Douanes
- Marine FRIOU
● Romain LOYEAU
Éloquence
- Inconnu
Communication

MODULES

- > Produits / Mixologie
- > Management
- > Marketing / Merchandising
- > Communication
- > Accompagnement / Ateliers
- > Vente + actions commerciales
- > Douanes
- > Analytique
- > Éloquence

ÉQUIPE SUPPORT CFA

- > Sandrine BOUVET
Gérante
- > Thomas PIAU
Responsable pédagogique
Référént handicap et suivi pédagogique
- > Vincent SEBILE
Référént suivi pédagogique
Formateur produits
- > Charley DOITTE
Formateur produits
- > Marie GUGUIN
Assistante de formation
Référént suivi pédagogique et QUALIOPI
- > Noémie GOUGET
Assistante de formation
Référént communication
Référént de la mobilité nationale et internationale
- > Aurélie FONTANIVE
YOOBIC - Formatrice vente

EXAMEN FINAL

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38575/>



#1

Mise en situation
2h

#2

Entretien individuel
0h30

#3

Questionnement
à partir de production
en amont
1h10

#4

Entretien final
0h15

DURÉE TOTALE DE L'ÉPREUVE POUR LE CANDIDAT : 3h55min



PASSAGE DU TITRE PROFESSIONNEL « CONSEILLER DE VENTE »

Le titre professionnel RCP37098 de titre « Conseiller de vente » est délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion et atteste de la compétence professionnelle de son titulaire dans l'exercice des activités liées à ce métier.

Date d'échéance d'enregistrement : 25/01/2028

ÉVALUATION DE LA FORMATION

Un questionnaire de satisfaction est envoyé à l'issue de chaque fin de formation au stagiaire, au tuteur et aux formateurs : questionnaire qualité systématique sur l'appréciation des contenus, de l'intervention, de l'organisation logistique et administrative.

COÛT DE LA FORMATION

9 900€

Prise en charge moyenne des OPCO : 6 623€
Aide exceptionnelle de l'État : 6 000€



Rentrée en septembre
et/ou janvier



Lieu de formation :
Château-Gontier

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire, nous vous invitons à nous contacter
au **02.43.07.46.92** ou par mail à l'adresse suivante :
contact@vandbacademy.fr



Retrouve toutes les formations
sur catalogue.cfa.vandbacademy.com/