



PRÉPA MÉTIERS DE LA VENTE ET DU COMMERCE

à Dreux du 17/03/2025 au 17/06/2025

Financé par  RÉGION
CENTRE
VAL DE LOIRE



Formation continue

Le Mans

Tél : 02 43 75 65 85

Mail : via.info@viaformation.fr

Mail contact: via.info@viaformation.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

16 ans minimum, Inscription à France Travail recommandée mais pas obligatoire, Fin de scolarité obligatoire, Expérience de 15 jours minimum dans le métier visé, Maîtrise du socle de connaissances et compétences professionnelles CLEA, Avoir le niveau de maîtrise et d'autonomie recommandé pour les 12 compétences du référentiel RECTEC pour "PRÉPA MÉTIER" Capacité à travailler en station debout ou assise prolongée, de porter des charges Aptitude à la communication, dynamisme et disponibilité Projet de formation validé par un CEP est souhaitable

Contenu et programme

Objectifs :

-Acquérir et développer un premier niveau de compétences techniques à l'exercice du métier d'employé commercial afin de permettre l'accès direct à l'emploi et/ou l'entrée en formation qualifiante : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal. -Acquérir les compétences spécifiques répondant aux besoins des employeurs et à l'évolution des métiers (ex:spécialisation vente en produits bio) -Développer et consolider les compétences transversales nécessaires à l'exercice du métier de vendeur ou à l'entrée en formation visée. Chaque évaluation formative s'attache à évaluer les compétences techniques et transversales simultanément. Ex : les compétences 1, 2 et 4 du pôle organisationnel

et 5 du pôle réflexif-actionnel du RECTEC sont évaluées lors du module PCM2M1 : Approvisionner l'unité marchande. -Identifier les compétences acquises en formation, transférables sur d'autres métiers pour permettre une évolution-mobilité professionnelle ou une adaptation au marché du travail. -Mobiliser les compétences techniques acquises et adopter un comportement adéquat dans un environnement professionnel réel. La confrontation fréquente avec l'entreprise tant par les immersions, l'AFEST, les visites, les interventions permet une compréhension et l'acquisition d'un comportement professionnel indispensable pour accéder à l'emploi dans la vente. -Se préparer à l'examen et obtenir une certification reconnue par les employeurs pour sécuriser son parcours ou valider son projet professionnel. -Elaborer une stratégie de recherche d'emploi, en formalisant un plan d'actions individualisé qui intègre une chronologie précise. Le PAI est co élaboré par le stagiaire et le référent de parcours en fin de formation. Il est adapté aux souhaits du stagiaire, à ses capacités et possibilités (mobilité, disponibilité...), aux réalités des besoins des entreprises du bassin.

Programme :

Success Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS1 - Accueillir, intégrer et positionner (14h) - Objectifs : Identifier les interlocuteurs au sein de l'OF, Constituer son dossier de rémunération de formation, Se présenter et s'intégrer au groupe, Connaître les modalités pédagogiques de la formation et de la session de titre, Établir son Protocole Individuel de Formation. S1 : Accueillir et intégrer - 7h S2 : Positionner - 7h 28h d'activités multimodales sur le Parcours Compétences Métier et Transversales sont réalisées pour établir le positionnement sur la première semaine de formation(cf cadre de réponse) - 14 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS2 - Acquérir ou perfectionner les techniques pour la recherche de stage (7h) - Objectifs : Acquérir ou perfectionner les techniques pour la recherche de stage S1 : Désacraliser l'entreprise et appréhender le marché de l'emploi - 2h S2 : Apprendre à chercher des informations concernant les emplois, les entreprises - 2h S3 : Utiliser les réseaux sociaux en veillant à son e-réputation pour ses recherches professionnelles - 1h S4 : Argumenter son parcours de manière efficace par l'approche compétences - 2h - 7 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS3 - S'outiller aux techniques de recherche d'emploi et accompagnement (7h) - Objectifs : Identifier les entreprises employeuses sur zone d'emploi Actualiser e-portfolio et outils recherche d'emploi Utiliser le Web 2.0 pour organiser ses activités et communiquer avec ses pairs Maîtriser la gestion de son planning Passer des entretiens d'embauche Trouver un emploi S1 : Identifier et élargir son réseau professionnel - 0,5h S2 : S'outiller dans sa recherche d'emploi - 1,5h S3 : Créer son profil compétence et CV - 2h S4 : Se préparer à un entretien d'embauche - 2h S6 : Être coaché dans sa recherche d'emploi - 1h - 7 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS4 - Se préparer au passage d'un CCP (7h) - Objectifs : Préparer son dossier professionnel pour le passage devant le jury, S'entraîner dans les conditions du passage du CCP, Passer son épreuve de certification en gérant son stress S1 : Rédiger le DP et ses annexes en accompagnement - 3h S2 : Gérer son stress - 1h S3 : Tester ses compétences en épreuve blanche de certification - 1,5h S4 : Se certifier au titre professionnel - 1,5h - 7 hSuccess Pack - Accompagnement Vers le Succès - AVS5 - Évaluer et réguler (7h)

Durée en centre :

350

Durée en entreprise :

70

Informations pratiques

Organisme responsable :

[VIA Formation - Le Mans](#) - Le Mans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 10 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

CHENAULT-KEBILI Lucie 02 43 75 65 85

Numéro de session : 617671S / Référence GIP : 2585403F / Numéro de marché : 251PM0053A-1-68449

Mise à jour le 18/04/2025