

VENDEUR ANIMATEUR EN BOUTIQUE ET MAGASIN

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : REMISE À NIVEAU

- Français : Orthographe - Grammaire
- Exercices concrets par le ludique

MODULE 2 : PERFECTIONNEMENT DE LA LANGUE FRANCAISE

- Développement des possibilités d'expression écrite et orale
- L'écriture et l'orthographe (niveau 1 & 2)
- Correspondance personnelle et commerciale
- Lecture rapide et efficace
- Connaissances et culture générale (monde contemporain)
- Entraînement au développement de la mémoire (mémoire - concentration - raisonnement - réflexion - créativité)

MODULE 3 : EFFICACITE PROFESSIONNELLE

- Systèmes de classement - rangement
- Organisation et méthode de travail
- Gestion du temps - Optimisation des performances
- Communication en interne et externe
- Développement des capacités d'autonomie et de responsabilisation
- Travailler en équipe en sachant se positionner
- Améliorer ses techniques rédactionnelles
- Savoir prendre note et rendre compte

MODULE 4 : COMMUNICATION INTERACTIVE ET TECHNIQUES D'EXPRESSION

- Capacité d'écoute active et des techniques de communication
- Clarté d'expression - travailler son style (exercices pratiques)
- Capacité à exprimer ce que l'on ressent (être vrai, utiliser le mot juste)
- Adaptation au milieu social et professionnel
- Développement personnel
- Entretien à 2
- Prise de parole en public (s'adapter à son auditoire)
- Gestion du stress

MODULE 5 : DEVELOPPEMENT DES FACULTES D'ADAPTATION AU MILIEU SOCIAL ET PROFESSIONNEL

- Fonction accueil et techniques de vente
- Savoir s'adapter aux différentes situations
- Réfutation des objections
- Professionnaliser ses interventions
- Gestion des conflits
- Attitudes - comportements - gestuelle

MODULE 6 : INITIATION

- Dactylographie - Maîtrise du clavier
- Bureautique
- Informatique : WORD – EXCEL – POWER POINT

MODULE 7 : PHONING

- Utilisation efficace du téléphone en situation d'émission et de réception