

Politique départementale de retour à l'emploi année 2007

Formations métiers financées par le Département des Hauts-de-Seine pour les demandeurs d'emploi domiciliés dans le département et dans le cadre du Programme Départemental d'Insertion et de Retour à l'Emploi (PDI-RE) 2007-2009, pour les bénéficiaires du revenu minimum d'insertion (RMI) ou de l'allocation parent isolé (API) des Hauts-de-Seine

Intitulé de la formation

VENDEUR(SE) EN DERMO COSMETIQUE

Objectifs visés

Acquérir les compétences professionnelles nécessaires à l'exercice de la vente conseil en surfaces de vente destinées à la parapharmacie et à la parfumerie.

Contact organisme

Nom de l'organisme : INFREP
Personne à contacter par les candidats : Anne-Marie GOURGOUT
Tél. : **01.55.58.04.60**
Adresse électronique : agourgout@club-internet.fr

Lieu de la formation :

Immeuble Vecteur Sud 70, avenue de la République 92320 Châtillon

Public concerné

Niveau de formation demandé aux candidats à l'entrée en formation : BAC

Autres critères : Très bonne présentation et parfaite élocution, goût du contact, expérience dans la vente souhaitée, bonne mémoire, pas de contre indication à la station debout et le port de petites charges, intérêt pour l'esthétique et pour les sciences de la vie et de la nature.

Code (s) ROME : 14226 Vendeur en Produits de luxe

Procédure d'admission : Dossier
Test
Entretien

Fonctionnement de la formation

Nombre de stagiaires par session : 16 participants
Durée totale (en heures par stagiaire) : 658 heures
- période **théorique** : **448 heures**
- stage pratique **en entreprise (facultatif)** : 210 heures soit 6 semaines

Description précise des emplois visés à l'issue de la formation

Famille(s) professionnelle(s) selon nomenclature jointe et code ROME
VENDEUR(SE) EN PRODUITS DE LUXE 14226

Sanction de la formation

Diplôme public Titre privé Certificat de fin de stage Pas de sanction

Énumération et contenu de chaque matière

Module 1 : Constitution de groupe - 14 heures

Formation : organisation et enjeux. Participants : objectifs et attentes
Cohésion : le projet , les règles de vie et de fonctionnement du groupe

Module 2 : Bilan personnel – projet professionnel - 35 heures

Faire son bilan professionnel : « ce que j'ai fait »
Faire son bilan personnel pour se positionner « savoir-être »
Positionnement professionnel, connaissance du milieu de la vente
Le projet professionnel

Module 3 : Techniques d'accueil et de vente - 84 heures

La fonction accueil
La fonction vente
Approvisionnement et présentation du rayon,
La fonction caisse,
La tenue des stocks

Module 4 : Enseignement pharmaceutique - 63 heures

La peau et les phanères
La diététique
La phytothérapie

Module 5 : Enseignement Hygiène cosmétologie - 161 heures

Les produits cosmétiques et les produits d'hygiène corporelle
Les différents principes actifs

Module 6 : Informatique - 28 heures

Initiation à Word et Excel.
Apprentissage à la navigation sur internet

Module 7 : Techniques de recherche de stage et d'emploi - 49 heures

Elaboration d'un CV
Elaboration d'une lettre de candidature
Définir ses cibles et organiser sa campagne de prospection
Comment se présenter devant un employeur, techniques d'entretien
Dynamisation et re-mobilisation

Module 8 : Synthèse - 14 heures

Evaluation, bilan de fin de stage, organisation du suivi post-formation
Accompagnement personnalisé à la recherche d'emploi

Module 9 : Stages pratiques en Entreprise - 210 heures

Programme personnalisé en fonction des objectifs du stagiaire