

# PROGRAMME DE FORMATION

## FOAD

### « TRAVAILLER EN MAGASIN DE MODE »

#SkillZfashion



### CONTEXTE DE LA FORMATION

D'une part, le marché du prêt-à-porter, extrêmement concurrentiel, mute à grande vitesse, notamment depuis l'explosion du digital et la crise sanitaire et économique de la covid 19. En parallèle, les attentes des consommateurs évoluent et les enseignes doivent s'adapter. Parmi ces attentes, le consommateur souhaite plus de services en magasin dont une prise en charge et un conseil de qualité de la part des vendeurs.

Pour répondre aux enjeux du marché, les enseignes doivent, entre autres, recruter et faire monter les compétences de leurs vendeurs, qu'ils soient en poste ou candidats.

D'autre part, le métier de vendeur subit une pénurie de main d'œuvre : il peut s'agir de difficulté pour recruter ou pour fidéliser. Les recruteurs constatent une baisse significative des candidatures et/ou un turn-over important, phénomène probablement dû à un désintérêt des candidats vis-à-vis du métier pour ses conditions de travail (horaires décalés, travail le week-end, rémunération etc.) mais aussi vis-à-vis du marché de la mode en général et de son image qui peut être perçue de façon négative (polémiques sur des sujets d'éthique et/ou d'écologique)

Cette formation a été créée pour répondre aux besoins du marché et avec la volonté de :

- valoriser le métier de vendeur en soulignant son rôle central en magasin et ses opportunités d'évolution (dans le métier, les postes, les compétences et la rémunération)
- donner une image positive du marché de la mode (nouvelles technologies, développement RSE, tendances plus responsables, créativité, opportunités)
- capter des profils avec ou sans expérience pour les faire monter en compétences et leur faciliter l'accès à un poste et/ou permettre de les fidéliser.

### OBJECTIFS

- Être acteur de la vie en magasin
- Développer le conseil client

### PRÉ REQUIS

Avoir accès à un équipement informatique (pc, tablette ou smartphone) ainsi qu'une connexion internet pour avoir accès à la plateforme de visioconférence zoom et participer aux classes virtuelles.

Maîtriser la langue française (écrire, lire, parler).

Un entretien téléphonique est réalisé ainsi qu'une fiche de candidature envoyée au candidat avant toute inscription définitive. Cette procédure permet à l'organisme de formation de valider les prérequis et de positionner le niveau et les attentes du candidat.



## **PUBLIC CONCERNE H/F**

Demandeur d'emploi candidat à un poste de vendeur mode  
Vendeur autre domaine souhaitant s'orienter dans vente de la mode  
Vendeur mode junior en poste ou en intégration

## **DURÉE**

1 jour à distance en classe virtuelle zoom (synchrone) –7h00 heures - 2\*3h30  
Découpage en deux demi-journées

Horaires de 9H00 à 12h30 \*2 + 30 minutes quizz final

*8 stagiaires maximum*

*Dates à définir*

## **TARIF**

*Inter entreprise ou financement individuel : 500€/ stagiaire HT*

*Intra entreprise : 250€ HT/ stagiaire (min 4 et max 8 participants)*

*(Non assujetti TVA)*

## **LIEU DE LA FORMATION**

*FOAD synchrone : classe virtuelle, plateforme visioconférence utilisée : Zoom*

## **MOYENS TECHNIQUES ET OUTILS MIS A DISPOSITION**

- Supports et matériels utilisés : plateforme de visioconférence Zoom, PowerPoint, vidéos, photos
- Documents remis : un livret (format pdf) reprenant les informations importantes, un index styles, vêtements et accessoires, enquête de satisfaction, attestation de formation.
- Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné : séances collectives et division en sous-groupe et en individuel en salle virtuelle.
- Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le stagiaire : Engineering et animation de formation, expertise vente et mode, conseil en image.

## **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Alternance théorie et pratique (jeux de rôle, travail en groupe, sous-groupe ou individuel)

## **ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES EFFECTUÉES À DISTANCE ET DURÉE**

*Quizz d'évaluation des acquis à effectuer à la fin de la formation dans la journée (30 minutes)*

## **ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE**

Awena Romand, Responsable du centre de formation : 0781097956

Elodie Guérin, Formatrice partie 1 : 0620730748

Anne Leroy, Formatrice partie 2 : 0695058281

## **MOYENS D'ÉVALUATION DES ACQUIS MIS EN OEUVRE**

*Test final d'évaluation des acquis en ligne (plateforme dragonsurvey) – 30 minutes*

## **CONTENU**

### **PARTIE 1 : ETRE ACTEUR DE LA VIE EN MAGASIN**

3 heures 30

#### **Comprendre le contexte macro et micro du magasin**

- Le marché de la mode : contraintes, enjeux et tendances
- Les enseignes et leurs spécificités
- Notions économiques (KPIs)
- Missions et tâches transverses

#### **Accueillir, découvrir le besoin et vendre**

- Les compétences du vendeur en magasin de mode
- Bases de la communication et de la relation client
- Découverte client et vente

### **PARTIE 2 : DÉVELOPPER LE CONSEIL CLIENT**

3 heures 30

#### **Repérer les indices morphologiques et identifier les impacts visuels des accessoires sur la silhouette**

- Les 3 repères pour déterminer une morphologie
- Harmoniser une silhouette
- Connaître les différents types d'accessoires et leurs effets d'optique sur une silhouette

#### **Découvrir les bases des couleurs pour proposer des tenues**

- Idées reçues sur les couleurs
- Associer les couleurs

#### **Index Vêtements, styles et Tendances (en plus dans le support pdf)**

- Index des vêtements et leur histoire
- Les 7 styles h/f



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

---

### **Contact :**

Afin d'obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter *Awena ROMAND*, 0781097956, [hello@bnacademy.fr](mailto:hello@bnacademy.fr)

### **Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :**

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter *5 jours maximum* avant le début de la formation : *Awena ROMAND*, 0781097956, [hello@bnacademy.fr](mailto:hello@bnacademy.fr) pour obtenir votre fiche de candidature.

Complétez-le et envoyez-le par courriel à : *Awena ROMAND*, 0781097956, [hello@bnacademy.fr](mailto:hello@bnacademy.fr)  
Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons *une convention de formation* et une convocation vous sera envoyée par mail entre 15 jours et 1 jour avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

### **Accessibilité aux personnes handicapées :**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter *Awena ROMAND*, 0781097956, [hello@bnacademy.fr](mailto:hello@bnacademy.fr)