

PROGRAMME DE FORMATION

E-LEARNING

« 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

7h00 heures – à effectuer dans les 30 jours

TARIF

180€/ stagiaire
(Non assujetti TVA)

LIEU DE LA FORMATION

Plateforme de e-learning AGORA LEARNING

MOYENS TECHNIQUES ET OUTILS MIS A DISPOSITION

- Supports et matériels utilisés : plateforme de e-learning, chat
- Documents remis : un livret (format pdf)
- Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné : notice explicative de la plateforme et de la formation, chat, téléphone, mail
- 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

- Vidéos, articles de presse, texte, quizz, podcasts, lien vers sites internet

ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES EFFECTUÉES À DISTANCE ET DURÉE

Toute la formation (7h) est réalisée sur la plateforme de e-learning

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 Quizz– 30 minutes

CONTENU

PARTIE 1 : ETRE ACTEUR DE LA VIE EN MAGASIN

3 heures 30

Se positionner dans son environnement professionnel

- Le marché de la mode : contraintes, enjeux et tendances
- Être commerçant (KPIs, état d'esprit)
- Missions en magasin

Accueillir, découvrir le besoin et vendre

- Les compétences du vendeur en magasin de mode
- La communication interpersonnelle
- Accueillir le client et découvrir le besoin

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

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 pour obtenir votre fiche de candidature.

Complétez-la et envoyez-la par courriel à : *Awena ROMAND*, 0781097956, 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 avant 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