

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

« Vendeur en Bricolage »

En contrat de professionnalisation

OBJECTIFS

- ❑ Connaître le métier afin d'intégrer des magasins de Bricolage.
- ❑ Se perfectionner dans tous les rayons des magasins de Bricolage.

CONDITIONS

- ❑ **Public externe: Titulaire niveau IV ou niveau V et bénéficiant d'une expérience professionnelle**
 - ✓ Tout public âgé de plus de 18 ans sous contrat de professionnalisation,
 - ✓ des personnes en recherche d'emploi et souhaitant acquérir une qualification propre afin de faciliter leur insertion,
 - ✓ des salariés relevant d'une branche et souhaitant une reconversion professionnelle, notamment en congé Individuel de formation.
- ❑ **Public interne à l'entreprise : un an d'expérience dans le poste de vendeur en Bricolage**
 - ✓ La formation doit être effectuée au contact du personnel de vente expérimenté et de la clientèle,
 - ✓ l'employé(e) doit assurer la mise en rayon des marchandises et peut être occasionnellement amené(e) à assister en caisse.
- ❑ **Niveau d'employabilité à l'issue de la formation :**
Vendeur Qualifié de niveau 2, degré E et coefficient 160.

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

- ❑ **Durée** : 507 heures de formation réparties sur une année civile (de janvier à janvier)
- ❑ **Alternance** : Les périodes en centre sont organisées en sessions de regroupement d'une semaine par mois (environ) afin de limiter les déplacements.
- ❑ **Une formation Individualisée** :
 - ✓ Accueil personnalisé,
 - ✓ Suivis et bilans individualisés,
 - ✓ Mises en situation en Atelier pédagogique.
- ❑ **Une formation Professionnelle**:
 - ✓ assurée par des formateurs en techniques commerciales et des formateurs en techniques produits ainsi que des professionnels du bricolage,
 - ✓ appuyée par de la pratique en Ateliers pédagogiques, des visites chez les partenaires et dans des magasins,

- ✓ réalisée en salle, en Centre de Ressources, en salle informatique multimédia, sur le terrain
- ✓ qui s'appuie sur l'expérience en entreprise par le biais de la restitution des vécus en entreprise.

□ **Contenu :**

Domaine	TECHNIQUES COMMERCIALES	Durée
1	Mercatique / Connaissance du secteur	35 H
2	Gestion Commerciale	70 H
3	Communication / Vente	70 H
Module	MODULES ET SPECIALISATION	Durée
1	Créer un réflexe d'auto-formation	35 H
2	Carrelage - Sanitaire - Plomberie	35 H
3	Peinture - Décoration - Revêtements des sols souples - Droguerie- Luminaire	35 H
4	Bois - Menuiserie	35 H
5	Jardin - Matériaux	35 H
6	Outillage - Quincaillerie - Electricité	35 H
7	Module de spécialisation	105H

Et 17 heures pour l'évaluation finale

507 H

□ **Validation : Elle repose sur 2 unités.**

- ✓ Techniques commerciales : épreuves écrites et orales,
- ✓ évaluation par le tuteur en entreprise.

En fin de formation, la validation s'opère par l'avis favorable d'au moins deux ou trois personnes : le responsable de l'organisme de formation, le tuteur ou le chef d'entreprise ou le chef d'établissement. L'obtention définitive du CQP sera rendue par la CPNEFP.

MODALITES MATERIELLES

□ **Le coût de la formation :**

La formation dispensée par le Centre est prise en charge par les fonds de formation de l'entreprise.

□ **Des frais annexes peuvent être demandés aux stagiaires :**

- ✓ participation aux frais de documentation pédagogique,
- ✓ participation à d'éventuels déplacements pédagogiques.

□ **Modalités du contrat de professionnalisation :**

- ✓ le centre de formation peut aider à la mise en relation entre le futur salarié et l'entreprise en fournissant des listes. Cependant, le contrat de professionnalisation étant un contrat de travail, l'employeur est le seul à décider de l'embauche,
- ✓ il est recommandé aux candidats de faire des démarches auprès des entreprises. L'envoi d'un CV et d'une lettre de motivation avant une prise de rendez-vous est conseillé,
- ✓ il est préférable de démarrer le contrat par une période d'essai en entreprise, afin de vérifier l'adaptation des uns et des autres.

**Contactez le Chargé d'Accueil
Au 05 55 60 95 95
Pour tous renseignements complémentaires.**