

## Modalités pratiques

CODE RNCP  
36141

### ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

### TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

### DURÉE ET RYTHME

805 heures sur 24 mois

### LIEUX

Albi, Auch, Alès,  
Carcassonne,  
Marguerittes, Mende,  
Montpellier, Narbonne,  
Perpignan, Sète, Tarbes

### TYPE DE FORMATION

Collective en face-à-face  
ou en distanciel  
Individualisation possible  
Accès des publics en  
situation de handicap et  
présence d'un référent

## Public et pré-requis

### Public cible

Chez Purple Campus, nous croyons en l'ouverture des opportunités éducatives à tous. Si vous avez entre 15 et 29 ans révolus, notre contrat d'apprentissage est spécialement conçu pour vous, offrant une voie passionnante vers une carrière professionnelle. Mais l'apprentissage ne s'arrête pas là !

Pour ceux qui cherchent à se réinventer ou à progresser dans leur carrière, notre contrat de professionnalisation est disponible sans limite d'âge.

De plus, si vous avez une RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé), nous avons des options adaptées pour vous aider à atteindre vos objectifs.

### Pré-requis et niveau d'entrée

- En poursuite d'études : Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau 4
- Autres solutions : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

### Objectifs pédagogiques

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale
- Conseiller et vendre, assurer la gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Possibilité de spécialisation en **SPA Manager** (*nous contacter pour plus d'informations*).

## Accessibilité

- Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

## Équipes, méthodes et outils pédagogiques

- **Équipes pédagogiques** internes et externes, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

Pour tout savoir sur la formation et trouver le centre le plus proche de chez vous :



## Programme

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitaes de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
- Gérer un projet

### Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Conseiller, argumenter et vendre
- Assurer le traitement des réclamations
- Fidéliser ses clients

### Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

### Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- Gérer les conflits au sein de l'équipe
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

### Autres

- Technique de Recherche d'Emploi
- Softskills

## Modalités d'évaluation & validation

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle

## Après la formation

- **En sortie de formation** : Adjoint de point de vente, Assistant manager, Chef d'équipe, Responsable d'équipe, Adjoint au chef de rayon Junior, Adjoint au chef



Pour tout savoir sur la formation et trouver le centre le plus proche de chez vous :

