

La formation

Etude du pied, anatomie

- Anatomie et santé du pied
- Incidence sur le squelette et la posture
- Prise de mesures, pointures

Connaissance des matériaux et techniques liés au montage d'une chaussure

- Les différents styles
- La structure de la chaussure
- Fabrication et montage

Action commerciale et techniques de vente

- Le marché de la chaussure, les besoins
- La découverte du client
- Le produit, le prix, la commercialisation
- La stratégie commerciale

Vente d'articles chaussants

- Préparer la vente
- Vendre des produits adaptés
- Fidéliser le client

Initiation à la gestion du point de vente

- Gestion courante de l'unité commerciale
- Fonctions comptables, financières, achat et gestion des stocks

Matières générales

- Français communication
- Anglais technique
- Environnement économique et juridique du secteur
- Perfectionnement aux outils bureautiques

Une formation en alternance :

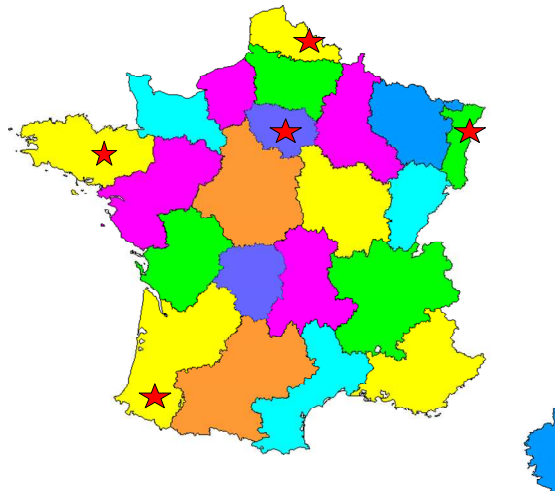
15 semaines en centre de formation, en alternance avec les périodes en entreprise

Votre contact au GRETA :

RENNES FOUGERES	02.99.75.35.84
Ingrid IBOUZIDENE	
STRASBOURG	03.88.40.77.15
Marie-Laurence PRESI	
LILLE	03.20.74.67.10
Claire VERTENEUIL	
PAU	06.72.93.58.41
André RIBAUT	
PARIS	01.53.01.93.40
Chantal BOSSUET	

Votre contact à la FDCF :

Caroline DELALLEAU
46, Bd Magenta 75010 PARIS
Tél. 01 42 06 79 30



VENDEUR-SE CHAUSSEUR EXPERT-E

Formation en contrat de professionnalisation



Partenariat :
Fédération des détaillants
en chaussures de France -
FDCF
et
Réseau des GRETA

Formation en contrat de professionnalisation

Avantages pour l'employeur

- Exonération des cotisations patronales d'assurance sociale
- Aides forfaitaires attribuées par Pôle Emploi
- Prise en charge par l'OPCA des actions de formation et d'évaluation

Avantages pour le salarié

- Un contrat de travail et une formation en alternance
- Une formation qualifiante et certifiante recherchée et reconnue par la branche

Public

- Jeunes de 18 ans révolus souhaitant compéter leur formation initiale
- Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus, inscrits ou non à Pôle Emploi

Pré-requis

- Titulaires d'un niveau 5 ou plus en commerce ou personnes ayant une expérience professionnelle significative
- Sens du contact, de la relation humaine
- Faculté d'adaptation

Contrat

- CDD de 10 à 12 mois
- CDI prévoyant une action de professionnalisation (de 10 à 12 mois, en début de contrat)

Rémunération

- Moins de 21 ans : 55% à 65% du SMIC
- 21 à 25 ans : 70% à 80% du SMIC
- 26 ans et plus : 100% du SMIC ou 85% du salaire minimum conventionnel

Financement

- Frais de formation pris en charge par l'AGEFOS PME
- Déplacements et hébergement : accompagnement par l'AGEFOS PME



Objectifs de la formation

Le GRETA forme des vendeurs

« experts », spécialistes des produits chaussants et des techniques de vente

Les principaux domaines de la formation :

- L'anatomie et les pathologies du pied
- La connaissance des matériaux, les différentes variétés de cuirs et leurs traitements,
- La structure et le montage de la chaussure
- Les techniques de vente
- La relation client et le conseil

Entreprises

- Magasins de chaussures moyen - haut de gamme

Durée

- 450 à 525 heures en centre de formation (contrat 10 à 12 mois)
- Démarrage de la formation en octobre 2010

Validation

- Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles (RNCP)