

VENDEUR(SE) CONSEIL EN CHAUFFAGE, SANITAIRE ET CLIMATISATION

VECO 16
ALTERNANCE

COMPÉTENCES

- Accueillir le client, l'informer, le conseiller. Réaliser un devis, conclure la vente, préparer la commande
- Participer à l'agencement des surfaces de vente et aux actions promotionnelles
- Enclencher les commandes, réceptionner les livraisons, approvisionner les rayons
- Connaître l'environnement professionnel. Communiquer avec sa hiérarchie, ses collègues, les clients, les fournisseurs

PARTICIPANTS

Jeunes en contrat d'apprentissage **Action réalisée en partenariat avec le C.F.A FNAS-FEDENE-SNEFCCA**
Salariés, demandeurs d'emploi (sous réserve de financement)
Candidats en démarche de validation des acquis de l'expérience

NIVEAU D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un CAP ou BEP d'une filière industrielle ou d'un diplôme de niveau IV
- Ou avoir suivi une formation conduisant à un diplôme de niveau IV
- Admission sur test et entretien

ORGANISATION - MOYENS

Déroulement

En alternance, 1 à 2 semaines/mois en centre

Méthodes et moyens pédagogiques

Cours et visualisation sur plateformes génie climatique
Centre de ressources
Simulation de situations professionnelles

LIEU DE FORMATION

Lycée Maximilien Perret - 94140 Alfortville

VALIDATION

Titre inscrit au RNCP de **Vendeur conseil en chauffage, sanitaire et climatisation (niveau IV) JO du 25-11-2011**

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation
Examen de fin de formation : épreuves écrites et orales
Évaluation en entreprise par le maître d'apprentissage
Entretien avec un jury de professionnels

DURÉE - DATES

● En centre de formation

Jeunes en alternance **600h**

● En entreprise

Jeunes en alternance **30 semaines**

● Temps plein

Du 28 septembre 2015 au 30 juin 2016

TARIF

Candidats à la V.A.E **Nous consulter**
Jeunes en alternance **Nous consulter**

CHAMP PROFESSIONNEL

Le vendeur conseil exerce son activité dans une entreprise de négoce de matériels de chauffage sanitaire et climatisation.

Sous la responsabilité du chef du magasin ou du directeur d'agence, il assure les fonctions de vente, conseil, préparation de commandes, approvisionnement.

CONTENU

FORMATION TECHNIQUE		240H
40.28	Bâtiment, cadre professionnel, tuyauteries, raccords, outillages	60h
40.05	Projet sanitaire	60h
40.04	Projet chauffage	60h
40.06	Projet ventilation, climatisation, électricité	60h
FORMATION COMMERCIALE		240H
14.18	Gestion et comptabilité, documents commerciaux et administratifs	40h
14.13	Stock : gestion et utilisation	40h
14.16	Technique de vente	40h
14.15	Vente appliquée au comptoir	32h
14.17	Vente appliquée en salle d'exposition, en libre service et au téléphone	40h
14.05	Vente appliquée projet sanitaire	16h
14.04	Vente appliquée projet chauffage	16h
14.06	Vente appliquée projet ventilation, climatisation et électricité	16h
FORMATION GÉNÉRALE		100H
18.35	Communication écrite et orale, rapport d'activité	24h
11.06	Informatique appliquée	36h
18.04	Anglais	40h
ACCUEIL, INTÉGRATION, SUIVI ET ÉVALUATION		20H
40.31	Accueil, intégration, suivi et évaluation	20h