

Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter - Niveau 2

Le rôle du Vendeur en prêt-à-porter

Le Vendeur en prêt-à-porter accueille la clientèle et la conseille dans ses décisions d'achat. Il est également amené à gérer les stocks, l'encaissement et la mise en rayon des produits.

1 Public et prérequis

- **Public allophone** (minimum niveau B2 jusque francophone).
- Inscrit-e à **France Travail** (indemnisé-e ou non).
- **Intérêt pour les métiers** de la Vente et du Commerce.
- **Aucune expérience préalable requise.**

2 Objectifs pédagogiques

Préparer les apprenant-es à occuper un poste de vendeur-se en prêt-à-porter dans une enseigne de mode, en maîtrisant les compétences commerciales, relationnelles, organisationnelles et numériques liées au métier.

✓ Compétences techniques

- Gérer les flux marchands, stocks, réassorts, étiquetage.
- Appliquer les techniques de merchandising visuel et de valorisation produit.
- Suivre les ventes, analyser les performances commerciales, traiter les litiges.
- Conduire un entretien de vente, conseiller le client, gérer les objections.
- Participer à la fidélisation et aux actions commerciales.

✓ Compétences linguistiques

- Rédiger des courriels, briefs, comptes rendus professionnels.
- S'exprimer à l'oral en réunion, en équipe ou face au client.
- Valoriser les produits à l'oral comme à l'écrit.

✓ Compétences comportementales

- Travailler en équipe, gérer le stress et les imprévus.
- Prendre la parole avec impact.
- Structurer son travail avec rigueur et organisation.
- Valoriser ses forces dans une posture professionnelle adaptée à l'enseigne.
- Prévenir les incidents interculturels en magasin (méthode Cohen-Emerique).
- Appliquer les bonnes pratiques du commerce durable (tri, sensibilisation, étiquetage).

3 Durée et tarifs

Formation entièrement gratuite et rémunérée.

Durée totale : 399 heures

- **En centre de formation** : 322h
- **Immersion tutorée en entreprise** : 70h
- **Préparation et retour d'immersion** : 14h

4 Méthodes pédagogiques mobilisées

- **Alternance d'apports théoriques et de mises en situation réelles.**
- **Simulations d'entretien de vente**, jeux de rôle, analyse de cas terrain.
- **Immersion terrain** encadrée par un Supercoach.
- **Plateformes numériques d'auto-évaluation** et suivi (Pulse, Stacker).
- **Formation contextualisée** selon les codes, valeurs et pratiques des enseignes.

5 Modalités d'évaluation & débouchés

- Évaluations continues (QCM, oraux, observations terrain, auto-évaluations).
- Évaluation tripartite de l'immersion tutorée (apprenant·e, tuteur·rice entreprise, Supercoach).
- Restitution collective et analyse réflexive en fin de formation.
- **Objectif : emploi direct en CDI ou CDD dans le secteur de la vente textile.**

6 Modalités d'accessibilité

- ✓ Formation accessible aux personnes en situation de handicap (aménagements possibles sur demande, accessibilité des locaux, adaptation des supports si besoin).

each One est un organisme de formation et de recrutement, qui accompagne les personnes réfugiées et nouveaux arrivants dans leurs parcours d'intégration professionnelle en France. Nous proposons des programmes, en partenariat avec des entreprises, au sein desquels les apprenants sont formés pendant 3 mois pour être recrutés, en contrat CDI ou d'alternance, à l'issue de la formation.

[Cliquez-ici](#) pour parcourir toutes nos offres de formation en cours.