



**Présentation &
Programme de la filière**

**I-240409AJC245-LM-CDV
09/04/2024 au 31/05/2024**

Fériés les 01/05, 08 au 09/05, 20/05/2024
Filière

Version 2023 1,1





Client	
Titre du poste	Conseillers de vente
Nombre jour/heures	35
Type de formation	Présentiel
Nombre de candidats souhaités	20
Public Visé	Toutes personnes inscrites comme demandeurs d'emploi
Objectif global	<p>Permettent de se former au métier d'employé polyvalent être opérationnel,</p> <p>Intégrer un contrat de POEI en vue d'obtenir un CDI OU CDD en Employé Conseiller bancaire particuliers</p> <p>Permettre aux candidats d'acquérir les compétences techniques, méthodologiques, et surtout comportementales pour intégrer dans les meilleures conditions les différentes fonctions du poste.</p> <p>Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitudes commerciales et relationnel en clientèle ne suffisent plus. L'approche « orientée Clients > besoins » complétée par la posture « Savoir-être » est aujourd'hui la porte du succès des commerciaux bien au-delà des approches produits et techniques.</p>
Prérequis	<p>Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation</p> <p>Une appétence pour les métiers de la vente - Le sens du client et le service au client</p>
Evaluation Acquisition des compétences	<p>Pour chacun des modules - Pour chaque thème</p> <p>Un test d'évaluation d'acquisition des compétences sera demandé aux stagiaires.</p> <p>Un questionnaire par thème se compose de 20 questions QCM - Avec une valeur de 5 points par bonne réponse - Une obligation de 75% est demandée pour considérer comme compétences acquises- Si ce résultat n'est pas atteint Le formateur reviendra sur les personnes en "Echec" avec le responsable pédagogique,</p>
Lieu	AJC- A déinir
Coût de la formation par participant Prise en charge par Pôle emploi / ou OPCO	



Modalités et délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> • Les postulants devront passer une série d'entretiens pour intégrer la formation durant les 35 jours précédant l'entrée en formation. • Ils seront informés de leur inscription au plus tard 15 jours avant le début de la session
Accessibilités aux personnes en situation de handicap	<p>Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous communiquer leurs besoins spécifiques. Nous ferons tout pour les mettre dans les meilleures conditions de suivi de la formation possibles (compensation, accessibilité...)</p>
Attestation/certification	<p>Une attestation de fin de stage sera remise à tous les participants à l'issue de leur parcours</p>
Méthodes mobilisées	<p>Alternance d'exercices, cas pratiques, QCM et de notions théoriques, Projet Fil Rouge.</p> <p>Les supports de cours seront remis via notre la plate-forme de téléchargement Quest et/ou AJC Classroom. AJC met à la disposition de chacun un accès aux logiciels utiles dans le cadre de leur module.</p> <p>Informations concernant les classes virtuelles</p> <p>Avec @JC CLASSROOM, les stagiaires profitent des mêmes interactions avec leur formateur et l'équipe pédagogique qu'en présentiel : échanges en visioconférence et par chats. La formation se déroule en connexion continue 7h/7.</p> <p>Le formateur peut vérifier l'avancement du travail et évaluer des stagiaires à l'aide d'exercices et de cas pratiques. Cela lui permet d'apporter un suivi pédagogique et des conseils personnalisés.</p> <p>Notre équipe technique envoie aux futurs stagiaires les modalités de connexion (accès, identifiants, dates, heures et numéro de la hotline) par mail dès leur inscription.</p> <p>Si les stagiaires rencontrent un problème de connexion, ils peuvent joindre à tout moment (avant ou même pendant la formation) notre hotline assistance technique au 01 82 83 72 41 ou par mail</p>



Titre des modules	Nbr Jour	Nbr Hrs
Accueil des participants - Intervention > Pôle emploi – OPCO- ,,,,,,, Administration AJC		
- Découverte de la formation « Eclorative » « La formation "comportemental » Pour qui ? Pourquoi ? Comment ?	1	7
Découvrir son fonctionnement relationnel avec le MBTI® afin de créer un lien personnalisé avec le client	2	14
La communication efficace & adaptée au sein d'une équipe et au service du client	5	35
Développer l'intelligence émotionnelle	2	14
La vente un métier - Maitriser les techniques de ventes Face à Face	6	42
Les différentes typologie clients	3	21
Gestion du temps et des priorités	3	21
Être acteur d'une collaboration positive Collaborer en équipe - Travailler efficacement en équipe	3	21
Approcher et désamorcer les conflits	2	14
Gérer et Apprivoiser son stress	2	14
ADN naturelle d'une entreprise – « la Culture d'entreprise et Valeurs » Cela sert à quoi ? - Coaching Emploi	3	21
Total Comportemental " Savoir ETRE "	32	224
Hygiène et Sécurité – Manutention - Postures	3	21
Total formation Technique Savoir Savoir faire	3	21
Total formation	35	245
Tutorat en entreprise	10	70