

**Vendeur(euse) de produits nomades****LIEU DE FORMATION :**

PARIS – ILE DE FRANCE

**OBJECTIFS :**

S'imprégner de l'environnement formatif.  
Se repérer dans l'environnement professionnel des produits nomades.  
Connaitre le smartphone, son marché et l'environnement commercial qui y est associé.  
Connaitre les métiers et les compétences professionnelles requises liés au smartphone et produits nomades.  
Identifier un appareil nomade.  
Maîtriser les fonctionnalités primordiales d'un appareil nomade.  
Localiser un éventuel dysfonctionnement.  
Acquérir les savoirs de base de la vente et du SAV.  
Intervenir sur un appareil en sécurité et conformité.  
Obtenir un contrat de travail en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation inclus).

**CONTENUS :**

Module 1 : Accueil et environnement professionnel.  
Module 2 : Le smartphone et la chaîne de distribution.  
Module 3 : Nos métiers en magasin.  
Module 4 : Les techniques de base du métier.  
Module 5 : Posture du vendeur en magasin.  
Module 6 : Précautions et règles de travail.  
Module 7 : Technique de recherche d'emploi (TRE).

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :**

Face à face pédagogique.  
Classes Virtuelles et E-learning.  
Mises en situation professionnelles dans un magasin pédagogique.

**MODALITÉS D'ÉVALUATION :**

Mises en situation professionnelles.  
Études de cas.

**MÉTIER VISÉS :**

Vendeur(euse) de produits nomades, Agent(e) SAV, téléconseiller technique, testeur / diagnostiqueur de produits nomades, Trieur de produits nomades en recyclerie.

**SECTEURS ET DOMAINES PROFESSIONNELS :**

TPE, PME ou grandes entreprises spécialisées en produits nomades, Station technique agréée, Constructeurs, fabricants de produits nomades et téléphonie mobile agréés pour : Samsung, Nokia, Sony, LG, Wiko, Huawei, Mtt BlackBerry, Yezz, Polaroid, Kazam, fabricants de jouets électroniques, réparateurs de jouets électroniques, support technique à distance, entreprise spécialisée en tri et réemploi de produits nomades.

**PUBLIC :**

Demandeur(euse) d'emploi.

**DURÉE ET DATES DE FORMATION :**

224 heures en centre et 147 heures de stage en entreprise.

**PRÉ-REQUIS :**

Maîtrise de la langue française orale et écrite.  
Maîtrise des quatre opérations mathématiques de base.

**COÛT ET/OU FINANCEMENT :**

La prise en charge de la formation est fonction du statut de chaque stagiaire.

**CONTACT :**

Tél : 01 40 05 03 43

Mail : [relation-candidat@gsmmaster.fr](mailto:relation-candidat@gsmmaster.fr) ; [relation-entreprise@gsmmaster.fr](mailto:relation-entreprise@gsmmaster.fr) ; [relation-partenaire@gsmmaster.fr](mailto:relation-partenaire@gsmmaster.fr)Réfèrent Handicap : Clément Berger de Nomazy : [relation-candidat@gsmmaster.fr](mailto:relation-candidat@gsmmaster.fr)Inscription : <https://content.gsmmaster.fr/formulaire-de-contact>**AVANTAGES :**

*La formation Vendeur(euse) de produit nomades est un tremplin idéal pour préparer le diplôme « Réparateur(trice) de produits nomades », enregistré au RNCP, en alternance.*

« Le contrat d'apprentissage permet à l'apprenti de suivre une formation en alternance en entreprise et au CFA. Une aide exceptionnelle de 5 000 € ou 8 000 € s'y ajoute pour les contrats signés selon des conditions d'âge et d'effectifs ».

(Source : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23556>)

En contrat de professionnalisation : Cette aide s'applique aux contrats signés. Son montant s'élève à 5 000 € pour un jeune de moins de 18 ans et à 8 000 € pour un jeune de plus de 18 ans.

Les entreprises de plus de 250 salariés peuvent en bénéficier si leur effectif en 2021 comprend au moins 5% de salariés en contrat de professionnalisation.

(Source : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F35391>)

