Formedic

Former autrement au maintien à domicile

Fiche formation

Vente

Accompagnement à la VAE
Conseiller Vendeur en matériel médical

Accompagnement à la VAE (Validation des Acquis de l'expérience) Conseiller Vendeur en matériel médical

Objectif global

Optimiser la réussite du projet de Validation des Acquis Professionnels en lien avec la certification ou titre visé

Objectifs professionnels

Accompagner le candidat dans la description, l'analyse et la formalisation de son expérience
Préparer l'entretien de validation
Obtenir la certification partielle ou totale Vendeur conseil en Equipements, spécialisation Matériel médical, Certification RNCP

Public

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

Profil des intervenants

Consultants Formateurs, experts métier & VAE

Méthodes pédagogiques

Accompagnement à la rédaction des livrets 1 et 2 par un formateur spécialisé en VAE et un professionnel du secteur médico-technique, en blended learning (accès à une plateforme LMS avec mise à disposition de ressources et classe virtuelle) : Accompagnement individualisé et en groupe en distanciel

Conditions

Durée	28 heures
Lieu	100 % distanciel
Tarif	Coût individuel ou groupe, Nous consulter
Validation	Attestation de formation

Pré-requis

Remplir les conditions d'accès à la VAE et valider le livret 1

Modalités d'évaluation

Présentation devant le jury pour validation de la certification

Programme

En amont de l'entrée en formation : étude de la recevabilité du livret 1 : dossier à adresser au certificateur 1 mois minimum avant date de démarrage de la formation.

I. Accompagnement à l'élaboration du dossier de validation
6 séquences collectives de 3 heures environ déclinées par domaine de compétence selon la certification visée
Conseil Vendeur en Equipements
C1 : Assurer la relation clientèle en magasin et/ou à distance et/ou à domicile
C2 : Conseiller et vendre des solutions en équipements de la maison connectée en magasin et/ou à distance et /ou à domicile
C3 : Optimiser son activité et participer à l'attractivité commerciale de son univers marchand

Avec accompagnement à :
La description des activités professionnelles et extraprofessionnelles
L'analyse de son expérience professionnelle
La construction du portefeuille de preuves
La constitution du dossier

Les différentes séance incluent la présentation du titre visé –
- le cadre de la VAE –l'organisation du travail -les outils mobilisés – la planification des séquences de travail individuel et suivi par le formateur référent - les points d'étape intermédiaire - les échanges entre les stagiaires -la planification de la fin du parcours et les échéances.

Préparation à l'entretien avec le jury ou mise en situation professionnelle (de 3 à 5 heures)
1 séquence collective- Aide à la présentation formelle du dossier en soutien du livret 2- Entrainement individuel à la soutenance et aux échanges avec le jury, ou mise en situation avec échange avec le jury

Carole Edon-Lamballe
T. 06 75 21 41 75 / 09 71 00 26 59
contact@formedic.fr
Formédic – Agrément Organisme de formation : 91340855634 / 128 rue de la Boétie, 75008 Paris