



PROGRAMME DE FORMATION BLOC DE COMPÉTENCE 3 DU CQP OPÉRATEUR VITRAGE

RNCP 36223 - Certificateur ANFA (Date d'enregistrement : 25/02/2022)

1 SEMAINE 35H - 6 À 8 PERSONNES

Au centre de formation Glass&Boost (41)

Dates : Nous consulter

POUR QUI ?

- Tout public d'au moins 18 ans révolus
- Salariés
- Demandeurs d'emploi ou reconversion professionnelle
- TPE, PME, ETI, GE



MODALITÉS D'ACCÈS :

- Entretien et test de positionnement
- Délais d'accès d'un mois

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

■ 1 mise en situation professionnelle portant sur un jeu de rôle d'accueil client en amont et/ou aval de la mise en situation sur la réparation et/ou le remplacement du vitrage.

■ Certificat de réalisation délivré en fin de formation + attestation de réussite du bloc validée par le certificateur si l'évaluation a été réussie.

SUITE DE PARCOURS :

CQP Opérateur vitrage

Le certificat RNCP sera délivré au candidat à l'issue de l'acquisition de 2 des 3 blocs de compétence, dont celui-ci, et après validation de l'évaluation finale.

PRIX : 850 € HT*

*Particulier : nous contacter

OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

■ Accueillir le client pour une intervention sur le vitrage en créant un climat de confiance et en personnalisant la prise de contact.

■ Proposer des prestations additionnelles à l'intervention vitrage adaptées aux besoins du client pour atteindre les objectifs de vente fixés par l'entreprise.

PRÉREQUIS :

Compréhension écrite et orale de la langue française.
Obtention des blocs de compétence 1 et 2 du CQP Opérateur vitrage ou justifier d'une expérience professionnelle suffisante dans le domaine du remplacement et de la réparation du vitrage automobile.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel et en situation de travail.
- Méthodes pédagogiques démonstratives et participatives qui ont pour vocation de rendre le stagiaire acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et pratique) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise.

PROGRAMME DE FORMATION

C-III-1 : Accueillir le client pour une intervention sur le vitrage en créant un climat de confiance et en personnalisant la prise de contact :

- Se positionner comme un référent de qualité vis-à-vis du client
- Assurer la prise en charge du client

C-III-2 : Proposer des prestations additionnelles à l'intervention vitrage adaptées aux besoins du client pour atteindre les objectifs de vente fixés par l'entreprise :

- Identifier un besoin potentiel complémentaire pour le client et sélectionner parmi les articles vendus et sur la base des objectifs définis par l'entreprise, celui ou ceux qui pourraient correspondre au besoin
- Provoquer l'acte d'achat du client

