

tissons  
la solidarité



#tissons  
la solidarité

parce que  
retrouver un travail  
n'est jamais  
cousu de fil blanc

Nos formations sur  
site (présentiel)

Mise à jour en février 2026

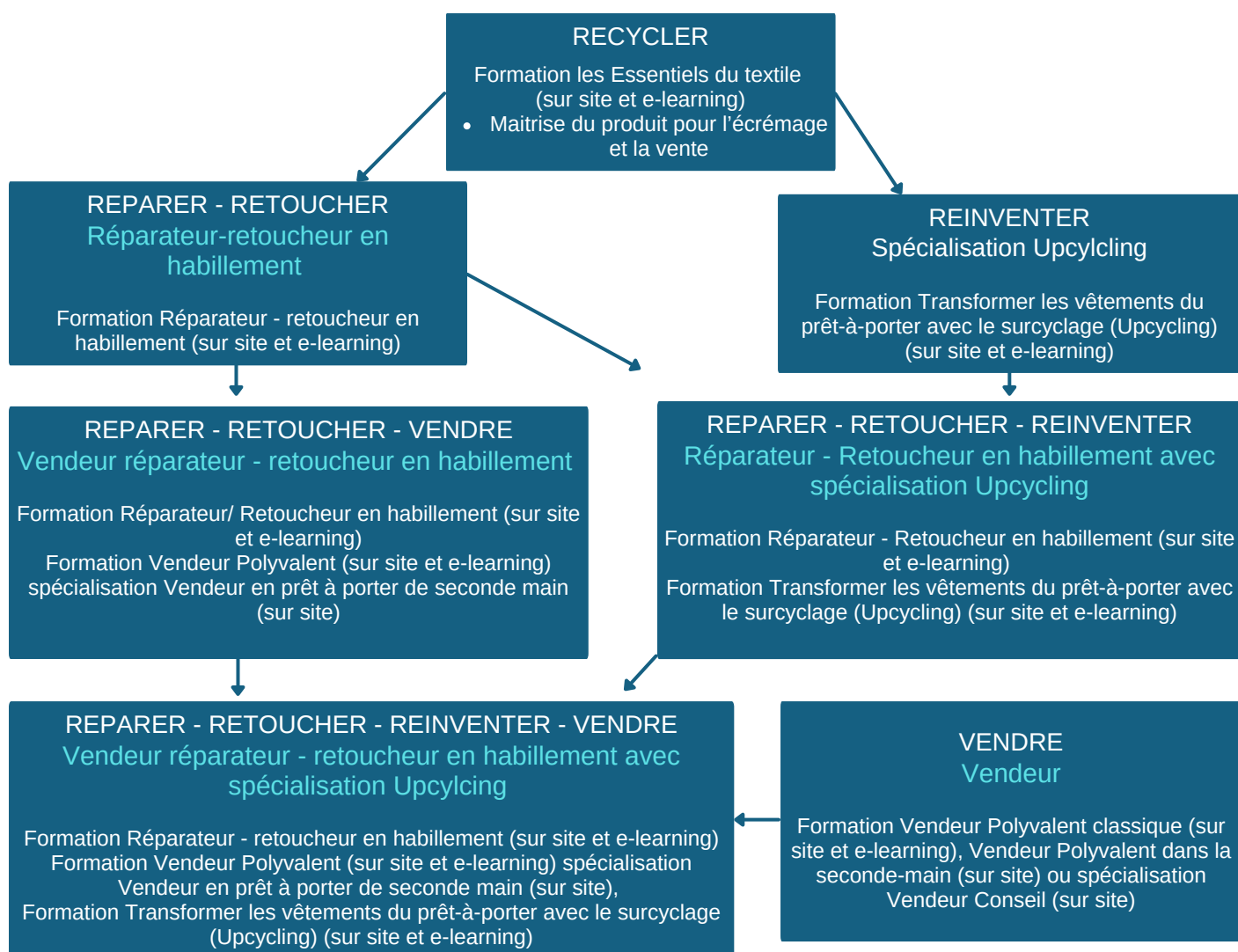
# Toutes les formations de Tissons la Solidarité



Le centre de formation de Tissons la Solidarité propose des formations permettant aux salariés d'acquérir des compétences pour être vendeur polyvalent textile, vendeur en seconde-main et réparateur-retoucheur en habillement avec une spécialisation en **Upcycling**. Les programmes de formation ont été construits par Tissons en prenant en compte les réels besoins des enseignes qui recrutent. Nous redéfinissons la mode en donnant une seconde vie aux matières, à travers des formations qui allient créativité, responsabilité et innovation.

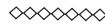
L'offre de formations de Tissons la Solidarité se résume en quelques mots : **recycler, réparer, retoucher, réinventer, vendre.**

À travers ces actions, et au-delà de notre volonté de donner une nouvelle vie aux textiles, nous participons activement à la construction d'un avenir durable pour notre planète et pour les personnes. Tissons la Solidarité, c'est avant tout un réseau d'insertion qui aide celles et ceux qui souhaitent retrouver leur place sur le marché de l'emploi. Grâce à nos formations, nous mettons tout en œuvre pour redonner confiance à ces personnes et leur ouvrir de nouvelles perspectives professionnelles. Nos programmes sont conçus pour valoriser chaque individu, en les dotant des compétences nécessaires pour réussir dans le secteur du textile et en leur offrant un accompagnement personnalisé pour une réinsertion durable et épanouissante.



Les formations sur site & en e-learning ont un programme identique mais le temps de formation est plus long en e-learning. Ce délai supplémentaire est lié à la programmation de visios-conférences obligatoires tout au long de la formation pour accompagner au mieux le stagiaire et veiller à ce qu'il ne se sente pas seul.

# Nos formations vente métiers



Les compétences demandées par les professionnels de la seconde-main sont complémentaires à celles du vendeur polyvalent.



## Compétences communes



- Maîtrise du contexte professionnel
- Maîtrise de l'univers de la mode (les produits, les matières, les tendances)
- Réalise la prise en charge des produits
- S'assure du bon état marchand de la surface de vente (le merchandising, la vitrine)
- Fait vivre le lieu de vente : communication
- Accueille et accompagne le client tout au long de l'acte de vente : les 7 étapes de la vente & argumentaire produit)
- Encaisse des produits
- Traite les réclamations des clients, fidélise les clients en caisse



## Savoirs complémentaires



### Vendeur en prêt à porter de seconde main

- Personnalisation de la sélection des produits en boutique : écrémage des produits
- Mise en valeur des produits : conseiller le client dans son achat sur les caractéristiques d'un produit (qualité, matière, style) de seconde-main.
- Construction d'une relation client pérenne : accueillir et identifier le besoin du client pour répondre à sa demande avec des produits de seconde-main.
- Optimiser l'attractivité commerciale du point de vente de seconde-main : organiser le stockage et la rotation des produits en appliquant les procédures spécifiques aux articles de seconde-main afin d'optimiser la disponibilité des marchandises pour la clientèle dans l'espace de vente et appliquer les techniques de merchandising adaptées au contexte de la seconde-main.



Les formations sur site & en e-learning ont un programme identique mais le temps de formation est plus long en e-learning.

Ce délai supplémentaire est lié à la programmation de visios-conférences obligatoires tout au long de la formation pour accompagner au mieux le stagiaire et veiller à ce qu'il ne se sente pas seul.

# Nos formations vente dans l'univers "seconde-main"



Ces formations vente sont destinées à **professionnaliser les postes de travail des salariés en insertion au sein de votre structure. Elles sont personnalisées à votre structure et sont également une base pour accéder plus facilement aux formations métier.**

**MODULE DE BASE  
LES ESSENTIELS  
DU TEXTILE**

🕒 49h en e-learning 3D

🕒 43h sur site



Obligatoire avant de commencer les autres formations. Elle permet de maîtriser les compétences indispensables communes à toutes les structures œuvrant dans le domaine du recyclage du textile pour organiser au mieux votre atelier d'écrémage et votre lieu de vente.

Compétences transférables :

- Connaître les enjeux du commerce du textile et les emplois dans le secteur
- Connaître l'univers de la mode : le marché de la mode
- Connaître le produit : les matières, la chaîne de fabrication, les différents styles dans la mode
- Maîtriser la colorimétrie



**ECREMAGE**

🕒 28h sur site



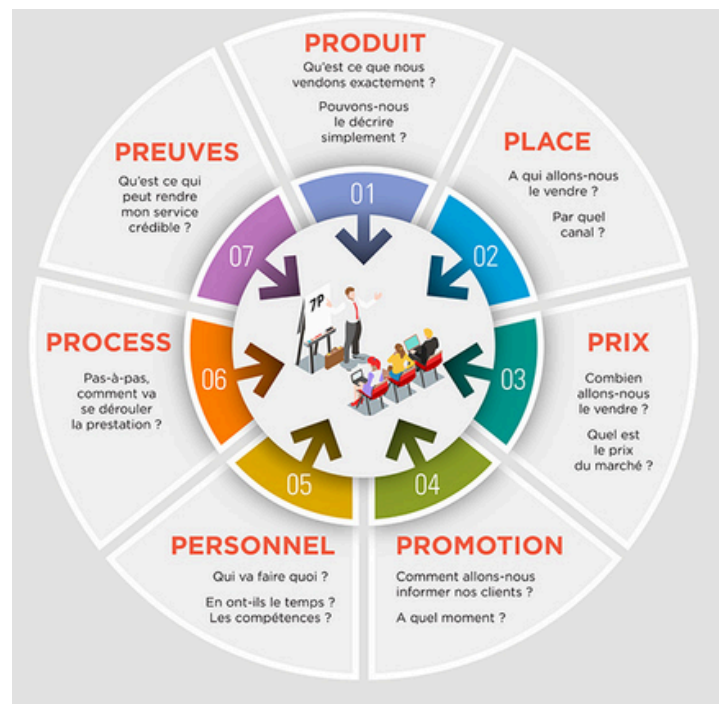
Compétences acquises :

- Maîtriser du produit
- Maîtriser les différents postes d'une chaîne de tri et ses différents paramètres
- Savoir ranger un stock

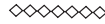
Le centre d'écrémage est l'alimentation de votre boutique

**Les qualités d'un bon commerçant** se mesurent bien entendu par sa disponibilité envers ses clients mais également par sa **compétence de chef d'entreprise**, capable :

- de prévoir, d'anticiper
- d'analyser les écarts
- de corriger sa stratégie
- et de manager son équipe de vente



# Nos formations "couture"



Ces formations vente sont destinées à professionnaliser les postes de travail des salariés en insertion au sein de votre structure. Elles sont personnalisées à votre structure et sont également une base pour accéder plus facilement aux formations métier.

RÉPARATION - RETOUCHE

690h en e-learning divisé en 3 blocs de 230h

460h sur site

Le métier de réparateur-retoucheur en habillement ou de couturier demande des gestes techniques précis, des connaissances variées sur les tissus, les machines ou encore les outils et surtout un savoir-faire minutieux selon les activités demandées.

- Se repérer dans l'univers de la couture et planifier son travail
- Exécuter des opérations de réparation courantes sur différentes pièces



TRANSFORMER LES VÊTEMENTS DU PRÊT-À-PORTER AVEC LE SURCYCLAGE (UPCYCLING)

167h e-learning + 7h pour la certification

154h sur site + 7h pour la certification

Le surcyclage ou upcycling, consiste à utiliser des vêtements, destinés à être jetés pour les réintroduire dans la chaîne de consommation après leur avoir redonné une valeur, une utilisation différente, une destination originale par rapport à celle qui était originellement la leur.

Avec de nouvelles orientations et de nouvelles façons de consommer, la filière textile mode anticipe une autre façon de travailler et appréhende un certain nombre de mutations dans son secteur.

## Le détournement :

S'apparente à une technique d'upcycling où l'objectif est de détourner la fonction d'un vêtement :

### Le produit change de nom

Exemples :

- Un pantalon devient jupe
- Un pull devient gilet
- Une robe qui devient un top ou une jupe
- Un manteau devient cape

PRODUIT DE DÉPART : UN MANTEAU

**Descriptif produit**

- Manteau longueur genoux
- Coupe droite
- Col tailleur
- Manches à filets
- Poches passepoilées
- Ferme à deux boutons
- Fermeture par double boutonnage
- Doublure

PRODUIT FINAL : UNE CAPE

**Descriptif produit**

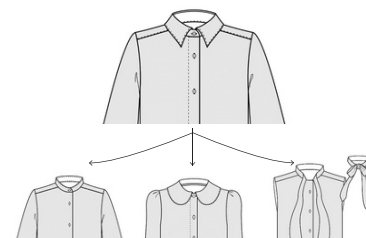
- Cape longueur hanches
- Coupe évasée
- Col tailleur
- Poches passepoilées
- Fermeture par double boutonnage
- Capuche
- Doublure

## Le changement de style

Changer le style d'un produit : le vêtement garde sa fonction, mais **son style est modifié**



Exemples :

- Une maille encolure ronde devient une maille encolure V
- Une robe évasée devient une robe droite
- Une chemise pied de col devient une chemise col lavallière
- Une manche droite montée peut devenir une manche ballon



# Vendeur Polyvalent textile



<h1>Vendeur polyvalent textile</h1>	Modalité de formation:  <b>formation sur site (en présentiel)</b>	Durée de formation:  <b>155h</b>
-------------------------------------	---	--

La formation est construite au regard des compétences attendues par les entreprises pour favoriser le maintien ou le retour rapide en emploi.

## Métiers et emplois visés

Cette formation est destinée à toute personne souhaitant

- Se diriger vers un poste de vendeur dans un magasin de prêt-à-porter de produits neufs ou de produits de seconde-main.
- Travailler dans le domaine de la vente au sens large car cette formation permet d'acquérir toutes les compétences demandées à un vendeur : le vendeur accueille, informe et conseille la clientèle sur un point de vente, analyse ses besoins et lui vend des produits et services adaptés. Il fidélise la clientèle et traite les réclamations simples. Il assure le bon état marchand de son rayon ou son magasin et met en valeur les produits, en accord avec le merchandising de l'entreprise.

## Publics

- Encadrant(e)s techniques d'insertion des structures du réseau de Tissons la Solidarité pour identifier les compétences et le niveau attendu pour la certification et donc pour mieux former et préparer les salariés en insertion au poste de travail dans la structure.
- Pour les salariés en insertion du réseau Tissons la solidarité.

Accessibilité handicap : merci de nous signaler tout besoin spécifique. Si nous ne pouvons pas y répondre, nous vous orienterons vers les organismes publics susceptibles de vous accompagner.



## Objectifs pédagogiques de la formation

- Rechercher un emploi en tenant compte des différents segments du marché de la mode.
- Conseiller le client dans son achat sur les caractéristiques d'un produit (qualité, matière, style).
- Optimiser l'attractivité commerciale du point de vente en appliquant le merchandising et la communication de l'entreprise.
- Accueillir et identifier le besoin du client pour répondre à sa demande.
- Gérer l'encaissement, traiter les réclamations en caisse et fidéliser le client.
- Organiser la gestion du flux de marchandises de la réception des produits à la mise en rayon.

## Contenu : modules techniques et professionnels

- Connaître le contexte professionnel pour se repérer dans les offres d'emploi.
- Connaître les secteurs du marché de la mode (de la haute-couture au bas-de-gamme).
- Connaître l'univers de la mode féminine les produits, les matières, les tendances).
- Réaliser la prise en charge des produits (évoluer dans les 3 zones de la réserve).
- S'assurer du bon état marchand de la surface de vente (merchandising, la vitrine).
- Faire vivre le lieu de vente : communication sur le lieu de vente et réseaux sociaux.
- Accueillir et accompagner le client tout au long de l'acte de vente : les 7 étapes de la vente.
- L'encaissement du paiement des produits.
- Traiter les réclamations des clients, fidéliser les clients en caisse.

### Nombre de stagiaires

- Minimum 7 stagiaires
- Maximum 10 stagiaires

### Lieu

- Théorie : salle de formation
- Pratique : boutique et atelier de tri

### Pré requis

- Pratiquer la langue française à l'oral et à l'écrit avec un niveau au moins égal au niveau B1 du cadre européen commun de référence pour les langues (CEFR).

### Durée - 155h



## Modalités et délais d'accès

Présentation de la formation par le conseiller en insertion professionnelle du salarié pour vérifier la pertinence de la formation au regard du projet professionnel de la personne.

- Réunion avec la directrice, l'encadrant technique et le conseiller en insertion, pour analyser les besoins de compétences du salarié et de l'employeur, et pour vérifier les prérequis et évaluer les acquis en amont de la formation avant l'inscription.
- Envoi du devis et de la convention.
- Le délai d'accès à la formation est d'environ de 15 jours à un mois selon le délai de traitement du dossier par l'Opco.

## Méthodes pédagogiques

- Pour créer les meilleures conditions d'apprentissage des connaissances et des savoir-faire professionnels, le formateur propose alterne des séquences de face à face pédagogique, des études de cas, des jeux de rôle ou encore des exercices en situation réelle de travail.



# Modalités d'évaluation

## Evaluation à l'entrée de la formation

- Test de positionnement en début de formation pour permettre de situer le bénéficiaire par rapport aux objectifs visés de la prestation, en vue d'adapter sur-mesure le parcours au profil du bénéficiaire. Ce test sont aussi utilisés par le formateur pour guider l'apprentissage de l'apprenant.

## Evaluations formatives

- **Au terme de chaque séquence de formation**
  - Quizz ou Questionnaire d'évaluation des connaissances.
- **Au terme de chaque module :**
  - Quizz ou Questionnaire d'évaluation des connaissances.

## Evaluation sommative sur site

- Examen écrit et oral d'une durée totale de 7 heures, qui consiste en :
- Une étude de cas et des questions de connaissances pour les modules de 1 à 8, évalué sur 20. Il faut obtenir une moyenne de 10 pour chaque module pour obtenir la mention des connaissances sur l'attestation de compétences de ce module.
- Pour le module 3, s'ajoutent à l'étude de cas et les questions de connaissances, 15 minutes pour réaliser 3 portants (camaïeu, dégradé, contraste). Puis l'examineur évalue les portants à partir de la grille d'évaluation. L'évaluation est débriefée tout de suite après. Une note sur 20 est ensuite attribuée. La moyenne des notes des évaluations écrites et orales doit être de 20 minimum pour l'obtention de l'attestation de compétences de ce module.
- Pour le module 6, s'ajoutent à l'étude de cas et les questions de connaissances, oral de 15 minutes en simulation d'une situation client/vendeur pour dérouler les 7 étapes de la vente. Puis l'examineur évalue la prestation du candidat à partir de la grille d'évaluation. L'évaluation est débriefée tout de suite après. Une note sur 20 est ensuite attribuée. La moyenne des notes des évaluations écrites et orales doit être de 20 minimum pour l'obtention de l'attestation de compétences de ce module.

Une attestation globale est systématique et remise aux candidats avec le descriptif des compétences validées.

Un Certificat de réalisation est remis systématiquement.

## Coût

26€/ par personne : prise en charge 100% OPCO. Le coût de la formation intègre l'organisation, l'animation, les supports, les frais des formateurs. Elle n'intègre pas les frais annexes des stagiaires (repas/déplacements et hébergement).



Pour toute demande d'information  
concernant cette formation :  
**[carolineportes@hotmail.com](mailto:carolineportes@hotmail.com)**

## EXEMPLES DE PAGES ISSUES DES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES.

### FICHE SYNTHÈSE

### DRÔT-À-PRÊT-À-PORTER MILIEU DE GAMME

Le milieu de gamme, c'est l'ensemble des marques connues aussi sous le nom de **Fast Fashion**.

#### PARTICULARITÉS :

- Mode de consommation rapide
- Les clientes aiment les mélanger avec le Haut de gamme
- Qualité standard



**PRIX :** offres de prix très variées

**MARCHÉ :** prêt-à-porter milieu de gamme

**CLIENTÈLE :** tous les âges, consommatrice de mode

**MARQUES :** H&M, Mango, Zara

**MANGO ZARA**

Les enseignes de la mode du milieu de gamme proposent des offres d'emplois de vendeurs polyvalents et de vendeurs conseil.s



Pull, veste et pantalon Zara, sac Gucci

35

### La robe droite courte sans manches - indémodable

La robe droite sans manches dégage les épaules ce qui donne un effet très féminin. Elle est de forme droite du buste aux genoux. La robe peut avoir des poches, une encolure ronde ou en V. La robe droite est une forme indémodable et indispensable dans une garde robe.

La robe de coupe droite sans manches est un produit indémodable, dans les couleurs neutres.



Noir : Viscose Polyester



Beige : Soie



Marine : Coton



Blanc : Coton

Elle est un produit tendance, dans les couleurs du cercle chromatique.



Bleu : Lyocell



Jean clair : Denim fin



Rouge vif : Lin



Le dessin du vêtement posé à plat



Aperçu du vêtement porté

33

## PROGRAMME DETAILLE VENDEUR POLYVALENT

Modalités pédagogiques : Pour chaque Module : Face à face pédagogique et mise en pratique

NOMBRE HEURES FORMATION STAGIAIRE
--

INTRODUCTION : LE CONTEXTE PROFESSIONNEL		6
Séquence 1	Découvrir l'univers du commerce et de la distribution Les entreprises du commerce et de la distribution Offres d'emplois : ECM / Vendeur Polyvalent Textile / Vendeur en Friperie /Vendeuse Conseil Vendeur en friperie Un métier en mutation	3
Séquence 2	La classification de la distribution (sens économique) La classification par niveau (le circuit de distribution) La classification par la surface La classification par effectif de salariés La classification par le chiffre d'affaires La classification par méthodes de vente La classification par degré de spécialisation (l'assortiment de produit)	3
MODULE 1 : L'UNIVERS DE LA MODE - LES BASES		20
Séquence 1	Les secteurs du marché de la mode Le secteur de la Haute Couture Le secteur du Luxe Le secteur des Créateurs Le secteur du Prêt à porter qui se décompose en 4 gammes : o Prêt à porter PREMIUM o Prêt à porter HAUT DE GAMME o Prêt à porter MILIEU DE GAMME (Le fast fashion) o Prêt à porter BAS DE GAMME Le secteur du seconde main	4
Séquence 2	Les Matières, les Origines Niveau : L'apprenant apprend les bases des matières Les Fibres naturelles o Les Fibres Végétales o Les Fibres Animales Les Fibres chimiques o Les Fibres Artificielles o Les Fibres Synthétiques Quelles matières pour quels secteurs de marché ?	5
Séquence 3	Les bases de la chaîne de fabrication textile Niveau : L'apprenant apprend la base de la fabrication textile Quelle fabrication pour quel marché ? À partir de la Fibre Le Filage Le Tissage Le Tricotage L'Ennoblement o La teinture o L'impression o La broderie o La dentelle	4
Séquence 4	Le style du produit Niveau : L'apprenant apprend la base du style du produit Les basiques indémodables Les tendances	4
Séquence 5	Les produits, les essentiels féminins Niveau : Reconnaître un produit Maîtriser le vocabulaire technique des produits les plus courants Les pantalons/ Les jupes/ Les Hauts/Les Mailles / Les robes/ Les vestes/ Le perfecto/ Les manteaux/ Le Trench	3

MODULE 2 : REALISER LA PRISE EN CHARGE DES PRODUITS		20
Séquence 1	Vérifier la livraison dans la zone de réception Contrôler le bon de livraison avec le bon de commande Faire le contrôle quantitatif des colis Faire le contrôle qualitatif des colis Emettre des réserves (faire des remarques) Finaliser la livraison	3
Séquence 2	Dans la zone de déballage Faire le contrôle quantitatif des produits Faire le contrôle qualitatif des produits Faire le rangement de la zone de déballage	3
Séquence 3	Rangement des marchandises dans la zone de stockage L'aménagement de la zone de stockage L'organisation des allées dans la zone de stockage Le classement des produits dans la zone de stockage L'emplacement des produits dans les allées de stockage	3
Séquence 4	L'étiquetage des produits L'étiquette du produit o L'origine géographique o La composition o L'entretien L'étiquette de prix o Lire un code – barres ou Gencod o Lire un code QR o Lire le logo Triman Lire les symboles et les codes d'entretien	3
Séquence 5	Les antivol Les marqueurs et aimants Les étiquettes	2
Séquence 6	La manutention en réserve Les engins de manutention Les gestes, les bonnes postures Les étiquettes de manutention	3
Séquence 7	Les règles d'hygiène et de sécurité Les règles d'hygiène Les règles de sécurité Focus : le risque d'incendie Focus : le risque d'accident Focus : le risque de confinement Focus : en cas de pandémie Les panneaux de signalisation relatifs à la santé et à la sécurité	3

MODULE 3 : ASSURER LE BON ETAT MARCHAND DE L'ESPACE DE VENTE - LES BASES		32
Séquence 1	Les 3 grands types de merchandising Le merchandising de gestion Le merchandising de séduction Le merchandising d'organisation	4
Séquence 2	L'harmonie des couleurs	4
Niveau	<b>Maitriser les associations de couleurs</b> Les neutres Le cercle chromatique Les associations de couleurs <ul style="list-style-type: none"> <li>o Monochrome</li> <li>o Contraste</li> <li>o Camaïeu</li> <li>o Dégradé</li> </ul>	
Séquence 3	Le mobilier de vente	4
	Les objectifs fonctionnels du mobilier Les objectifs esthétiques du mobilier Le mobilier de vente textile <ul style="list-style-type: none"> <li>o Le mobilier pour les produits pendus</li> <li>o Le mobilier pour les produits pliés</li> <li>o Le mobilier pour les produits pendus et pliés</li> <li>o Les mannequins</li> <li>o Le podium d'exposition</li> <li>o Les portants accessoires</li> <li>o La vitrine d'exposition</li> <li>o La cabine d'essayage</li> <li>o La cabine d'essayage connectée</li> <li>o Le comptoir caisse</li> </ul> Le mobilier en grandes surfaces	
Séquence 4	Le merchandising extérieur : La vitrine	4
	La vitrine sonore La vitrine digitale La vitrine tactile La vitrine interactive Réaliser une vitrine traditionnelle	
Séquence 5	Le merchandising d'organisation dans l'espace de vente	4
Niveau	<b>Comprendre un plan d'implantation</b> Les allées de circulation Les zones d'un magasin (Zone froide et Zone chaude) L'implantation des rayons dans les différentes zones <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les différentes zones dans une grande surface</li> <li>o Les différentes zones d'un magasin textile</li> </ul>	
Séquence 6	Le merchandising d'organisation dans un rayon	4
	Les différents types de présentation (d'implantation) La présentation verticale <ul style="list-style-type: none"> <li>o La présentation verticale dans le merchandising de séduction</li> <li>o La présentation verticale dans le merchandising de gestion</li> </ul> La présentation horizontale <ul style="list-style-type: none"> <li>o La présentation horizontale dans le merchandising de séduction</li> <li>o La présentation horizontale dans le merchandising de gestion</li> </ul> Les hauteurs de présentation <ul style="list-style-type: none"> <li>o La hauteur de présentation dans le merchandising de séduction</li> <li>o La hauteur de présentation dans le merchandising de gestion</li> </ul>	
Séquence 7	Merchandising des produits	4
Niveau	<b>Ranger les produits en respectant les règles en vigueur et le plan</b> Le rangement des produits par référence : Merchandising de Gestion Le rangement des produits par couleur et panoplie : Merchandising de Séduction <ul style="list-style-type: none"> <li>o Monochrome</li> <li>o Contraste</li> <li>o Camaïeu</li> <li>o Dégradé</li> <li>o Panoplie</li> </ul>	
Séquence 8	Le réassortiment d'un rayon	4
	Vérifier la conformité des produits en rayon Identifier les produits manquants et la quantité nécessaire : le planogramme Noter les produits manquants Préparer l'approvisionnement en réserve Ranger les produits dans le rayon L'apport des nouvelles technologies : la chaîne d'approvisionnement automatique	

MODULE 4 : FAIRE VIVRE L'ESPACE DE VENTE : LA COMMUNICATION		9
Séquence 1	La communication sur l'espace de vente : L'ILV et PLV	3
	L'ILV La PLV Les outils traditionnels de ILV et de la PLV La PVL digitale La PLV connectée	
Séquence 2	La communication sur l'espace de vente : Les promotions	3
	Les principales techniques promotionnelles Les objectifs d'une promotion Le choix de l'emplacement dans l'espace de vente Les moyens à mettre en place pour réussir une promotion Les différences entre les Promotions et les Soldes	
Séquence 3	Le rôle des Réseaux Sociaux	3
	Un canal de visibilité pour les Marques Un canal pour le service client Un canal pour les ventes	
MODULE 5 : PARTICIPER A LA GESTION DES PRODUITS		10
Séquence 1	L'inventaire	2
	L'inventaire manuel L'inventaire informatisé	
Séquence 2	Le stock théorique	1
	Définition	
Séquence 3	La démarque	3
	La démarque connue La démarque inconnue Comment lutter contre la démarque inconnue ?	
Séquence 4	La Gestion des Stocks	4
	Le stock minimum Le stock de sécurité Le stock d'alerte Le stock maximum La fiche de stock	



MODULE 6 : ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT SUR L'ESPACE DE VENTE		29
Séquence 0	En amont : La préparation Introduction : les 7 étapes de ventes La préparation du personnel La préparation de l'espace vente	3
Séquence 1	L' accueil La communication <ul style="list-style-type: none"> <li>o Le schéma de la communication</li> <li>o Les messages verbaux</li> <li>o Les messages non verbaux</li> </ul> La prise de contact avec le client (les 4/20) Observer et Patienter Écouter la demande du client Renseigner le client Orienter le client Se positionner dans l'espace de vente Conclusion : à éviter	4
Séquence 2	La recherche des besoins Définitions des besoins <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les besoins fonctionnels</li> <li>o Les besoins psychologiques du client (typologies clientèles et mobiles d'achats:SONCAS)</li> </ul> La phase de questionnement <ul style="list-style-type: none"> <li>o Questions ouvertes</li> <li>o Questions fermées</li> <li>o Questions alternatives</li> </ul> L'écoute active <ul style="list-style-type: none"> <li>o Écouter le verbal et le non verbal</li> <li>o Mémoriser</li> <li>o Reformuler</li> </ul>	4
Séquence 3	La présentation des produits au client Offrir un choix de produits <ul style="list-style-type: none"> <li>o Quand présenter le produit</li> <li>o Quel produit présenter</li> <li>o Offrir un choix</li> </ul> Mettre en valeur les produits <ul style="list-style-type: none"> <li>o Présenter le produit</li> <li>o Valoriser le produit</li> <li>o Comment présenter le produit ?</li> </ul>	4
Séquence 4	L'argumentaire de vente L' argumentaire produit <ul style="list-style-type: none"> <li>o La méthode CAB</li> </ul> La personnalisation de l'argumentaire <ul style="list-style-type: none"> <li>o La méthode SONCAS dans l'argumentaire</li> </ul> La posture de la vendeuse pendant l'argumentaire	4
Séquence 5	Répondre aux objections La nature de l'objection <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les objections sincères non fondées</li> <li>o Les objections sincères fondées</li> <li>o Les objections non sincères</li> </ul> Le traitement des objections sincères <ul style="list-style-type: none"> <li>o La méthode A.D.E.R.A</li> </ul> Le traitement des objections de prix <ul style="list-style-type: none"> <li>o La technique de l'addition</li> <li>o La techniques de la multiplication</li> <li>o La technique de la soustraction</li> <li>o La technique de la division</li> </ul>	4
Séquence 6	Conclure la vente Quand conclure la vente <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les signaux d'achats verbaux</li> <li>o Les signaux d'achats non verbaux.</li> </ul> Comment conclure la vente <ul style="list-style-type: none"> <li>o La technique de la proposition directe</li> <li>o La technique de la question l'alternative</li> <li>o La technique de l'affaire conclue</li> <li>o La technique du bilan</li> <li>o La technique de l'avantage</li> </ul> Réaliser des ventes additionnelle <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les ventes complémentaires</li> <li>o Les ventes supplémentaires</li> </ul>	4
Séquence 7	La prise de congés Les 4 R <ul style="list-style-type: none"> <li>o Rassurer et Remercier</li> <li>o Accompagner</li> <li>o Revoir</li> </ul>	2

MODULE 7 : L'ENCAISSEMENT DES PRODUITS		16
Séquence 1 :	Missions, Compétences et Qualités de l'hôtesse de caisse Missions de l'hôtesse de caisse Compétences de l'hôtesse de caisse Qualités de l'hôtesse de caisse	2
Séquence 2 :	Le matériel de caisse La caisse informatisée Les périphériques de la caisse	3
Séquence 3 :	Procédure de Caisse Ouverture de la caisse Procédure d'encaissement Les encaissements et leurs règles Fermeture de la caisse Procédure de prélèvement Remise en banque	3
Séquence 4 :	Les réductions : Les différentes réductions Calculer les réductions <ul style="list-style-type: none"> <li>o Calculer une étiquette de solde</li> <li>o Calculer une remise</li> </ul>	4
Séquence 5 :	Analyser les ventes : La TVA <ul style="list-style-type: none"> <li>o Définition</li> <li>o Calculer le prix TTC en partant du prix HT</li> <li>o Calculer le prix HT en partant du prix TTC</li> <li>o Calculer la TVA</li> </ul> Le chiffre d'affaires <ul style="list-style-type: none"> <li>o Définition</li> <li>o Calcul</li> </ul> Le panier moyen du client <ul style="list-style-type: none"> <li>o Définition</li> <li>o Calcul</li> </ul>	4
<b>MODULE 8 : TRAITER LES RECLAMATIONS DES CLIENTS, FIDELISER LES CLIENTS EN CAISSE</b>		<b>6</b>
Séquence 1	Traiter les réclamations des clients La prise en charge du client Le traitement de la réclamation	2
Séquence 2	Fidéliser les clients en caisse <b>La Carte de fidélité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les objectifs pour l'espace de vente</li> <li>o Les objectifs pour le client</li> <li>o Comment proposer la carte de fidélité</li> </ul> <b>Le Fichier client :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les informations d'une fiche client</li> <li>o L'exploitation du fichier clients</li> </ul>	2
Séquence 3	La règle des 3 P en caisse <b>La règle des 3P en caisse</b>	2
Evaluation		7

<b>TOTAL HEURES</b>	<b>155</b>
	<b>22 jours</b>

# Vendeur en boutique de prêt-à-porter de seconde main



Vendeur en boutique de prêt-à-porter de seconde main	Modalité de formation:  formation sur site (en présentiel)	Durée de formation:  <b>84h</b>
--	--	---

La formation est construite au regard des compétences attendues par les entreprises pour favoriser le maintien ou le retour rapide en emploi.

## Contexte :

Les compétences demandées par les employeurs du secteur de seconde main sont complémentaires avec celles d'un vendeur du marché neuf du textile car elles sont transposées dans la seconde main et ses particularités. **Les particularités du vendeur en boutique de prêt-à-porter de seconde main :**

- Il ne choisit pas et ne commande pas auprès de fournisseurs des produits en série (avec des fiches produit précises) mais alimente sa boutique grâce aux dons des particuliers ou de fripiers, cela demande donc une connaissance précise du produit pour pouvoir alimenter correctement son lieu de vente
- Les dons sont alors écrémés pour répondre aux besoins de la boutique
- Cet écrémage est très précis : les produits ne sont pas neufs, le nom d'une marque ne suffit pas pour juger la qualité d'un produit, car l'usure rentre en ligne de compte. Seules les qualités techniques du produit (matière et qualité des finitions de fabrication) sont les éléments qui caractérisent la qualité d'un produit, ce qui nécessite une connaissance accrue des qualités techniques du produit
- Le merchandising du lieu de vente est abordé de façon différente car les planogrammes ne peuvent pas être mis en place dans une boutique de seconde main puisque les produits sont uniques et non en série
- Enfin l'argumentaire de vente produit n'est pas le même pour un produit neuf et un produit usagé



## Métiers et emplois visés

Cette formation est destinée à toute personne souhaitant :

- Se diriger vers un poste de vendeur dans un magasin de prêt-à-porter de produits de seconde main.
- Se diriger vers un poste de vendeur(se) / réparateur-retoucheur dans une boutique de prêt-à-porter de seconde main
- Se diriger vers un poste d'écrémage dans une usine de recyclage textile

## Publics

- Encadrant(e)s techniques d'insertion des structures du réseau de Tissons la Solidarité pour identifier les compétences et le niveau attendu pour la certification et donc pour mieux former et préparer les salariés en insertion au poste de travail dans la structure.
- Pour les salariés en insertion du réseau Tissons la solidarité.

Accessibilité handicap : merci de nous signaler tout besoin spécifique. Si nous ne pouvons pas y répondre, nous vous orienterons vers les organismes publics susceptibles de vous accompagner.



## Objectifs pédagogiques de la formation

- Écrémer les produits textiles
- Contribuer à l'efficacité commerciale d'un magasin de prêt-à-porter de seconde main
- Améliorer l'expérience client dans une boutique de prêt-à-porter de seconde main

## Contenu : modules techniques et professionnels

- Connaître le marché du prêt-à-porter de seconde main
- Déterminer la qualité d'un vêtement de seconde main
- Identifier le style d'un produit de seconde main
- Identifier la saison d'un produit de seconde main
- Organiser un stock de produits de seconde main
- Organiser la rotation des produits dans une boutique de seconde main
- Accueillir et accompagner le client tout au long de l'acte de vente : les 7 étapes de la vente avec des produits de seconde main.

## Pré requis

- Pratiquer la langue française à l'oral et à l'écrit avec un niveau au moins égal au niveau B1 du cadre européen commun de référence pour les langues (CEFR).
- Niveau BEP en vente
- Avoir fait une formation dans la vente
- Avoir 1 an d'expérience professionnelle dans la vente
- Si le parcours n'est pas en lien avec la vente du textile, les candidats doivent obligatoirement faire le module de prérequis les Essentiels du textile

## Nombre de stagiaires

Minimum 7 stagiaires  
Maximum 15 stagiaires

## Lieu

Théorie : salle de formation  
Pratique : boutique, atelier écrémage et stock

## Durée - 84h



## Modalités et délais d'accès

Présentation de la formation par le conseiller en insertion professionnelle du salarié pour vérifier la pertinence de la formation au regard du projet professionnel de la personne.

- Réunion avec la directrice, l'encadrant technique et le conseiller en insertion, pour analyser les besoins de compétences du salarié et de l'employeur, et pour vérifier les prérequis et évaluer les acquis en amont de la formation avant l'inscription.
- Envoi du devis et de la convention.
- Le délai d'accès à la formation est d'environ de 15 jours à un mois selon le délai de traitement du dossier par l'Opco.

## Méthodes pédagogiques

- Pour créer les meilleures conditions d'apprentissage des connaissances et des savoir-faire professionnels, le formateur propose alterne des séquences de face à face pédagogique, des études de cas, des jeux de rôle ou encore des exercices en situation réelle de travail.



# Modalités d'évaluation

## Evaluation à l'entrée de la formation

- Test de positionnement en début de formation pour permettre de situer le bénéficiaire par rapport aux objectifs visés de la prestation, en vue d'adapter sur-mesure le parcours au profil du bénéficiaire. Ces tests sont aussi utilisés par le formateur pour guider l'apprentissage de l'apprenant.

## Evaluations formatives

- Au terme de chaque séquence de formation
  - Quiz ou questionnaire d'évaluation des connaissances.
- Au terme de chaque module :
  - Quiz ou questionnaire d'évaluation des connaissances.

## Evaluation sommative sur site

- Débriefing avec l'employeur sur les procédures :
  - Écrémer les produits
  - Contribuer à l'efficacité commerciale d'un magasin de prêt-à-porter de seconde main
  - Améliorer l'expérience client dans une boutique de prêt-à-porter de seconde main

Une attestation globale est systématique et remise aux candidats avec le descriptif des compétences validées. Un certificat de réalisation est remis systématiquement.

# Certification RS XXX

Procédure : écrémer les produits textiles :

## Entretien professionnel : 60 minutes

- Analyse technique et commerciale du produit :  
A partir d'un portant de 10 vêtements préparé en amont par le jury :  
Le candidat devra analyser chaque produit
  - La matière
  - La fabrication
  - Le positionnement du produit sur le marché

Questions du jury sur les critères techniques de qualité

- La Filière Textile  
Après l'analyse des produits, le candidat oriente les produits vers la bonne réutilisation :
  - Réemploi boutique
  - Réparation
  - Envoi vers un trieur

## Procédure : contribuer à l'efficacité commerciale d'un magasin de prêt-à-porter de seconde main

- Observation en situation réelle dans l'entreprise : 30 minutes

A partir d'un portant de 20 vêtements préparé en amont par le jury, les membres du jury examinent le candidat dans le rangement des produits dans la réserve.

- Observation en situation réelle dans l'entreprise : 45 minutes

Les membres du jury examinent le candidat dans la réalisation d'un merchandising de séduction dans l'espace femme et d'un merchandising de gestion dans l'espace homme

## Procédure : améliorer l'expérience client dans une boutique de prêt-à-porter de seconde main

- Observation en situation réelle dans l'entreprise : 45 minutes

Mise en situation reconstituée de conseil à un client en présence du jury :

Il s'agit d'un jeu de rôle reconstituant une situation professionnelle à laquelle est confronté le candidat. Une personne extérieure au jury joue le rôle d'un client.

## Coût

26€/ par personne : prise en charge 100% OPCO. Le coût de la formation intègre l'organisation, l'animation, les supports, les frais des formateurs. Elle n'intègre pas les frais annexes des stagiaires (repas/déplacements et hébergement).



Pour toute demande d'information  
concernant cette formation :  
**carolineportes@hotmail.com**

# PROGRAMME VENDEUR EN BOUTIQUE DE PRÊT A PORTER DE SECONDE MAIN

Modalités pédagogiques : Pour chaque Module : Face à face pédagogique et mise en pratique

		NOMBRE HEURES FORMATION STAGIAIRE
<b>INTRODUCTION : LE CONTEXTE PROFESSIONNEL</b>		<b>4</b>
Séquence 1	Découvrir l'univers de seconde main La réglementation Les différents canaux de distribution	<b>4</b>
<b>MODULE 1 : LÉCREMAGE DES PRODUITS</b>		<b>24</b>
Séquence 1	Determiner la qualité d'un vêtement de prêt à porter de seconde main Aspect visuel (usure, tâche, trou, bouloche, décoloration) La matière Les coutures (Asymétrie, solidité) Les finitions coutures Test de traction La marque	<b>7</b>
Séquence 2	Reconnaître un vêtement de luxe Les points clés	<b>2</b>
Séquence 3	Le style du produit de seconde main Les styles dans le second main Reconnaître un produit vintage	<b>2</b>
Séquence 4	Les saisons dans le seconde main Les produits automne/hiver Les produits Printemps/Eté Les produits qui doivent être présents tout au long de l'année	<b>2</b>
Séquence 5	Le prix dans les vêtements du seconde main Le bon rapport qualité/prix	<b>4</b>
Séquence 6	Maîtriser les différentes destination d'un produit textile suivant ses qualités techniques et stylistique Réemploi (boutique / friperie) Réparation Envoi vers un trieur	<b>7</b>
<b>MODULE 2 : CONTRIBUER A L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UN MAGASIN DE PRÊT A PORTE DE SECONDE MAIN</b>		<b>28</b>
Séquence 1	L'Harmonie des couleurs Le cercle chromatiques Les couleurs neutres Les produits à motifs	<b>2</b>
Séquence 2	Organiser le stockage et la rotation des produits en appliquant les procédures spécifiques aux articles de seconde main Organiser un stock de produits de seconde main pour répondre aux besoins de la boutique Mettre en place une rotation de produits cohérente avec les besoins de la boutique	<b>14</b>
Séquence 3	Le merchandising de gestion dans le seconde main Mettre en place un merchandising de gestion avec des produits de seconde main	<b>5</b>
Séquence 4	Le merchandising de séduction dans le seconde main Le merchandising de séduction dans le seconde main	<b>7</b>
<b>MODULE 3 : CONTRIBUER A L'EFFICACITÉ COMMERCIALE D'UN MAGASIN DE PRÊT A PORTE DE SECONDE MAIN</b>		<b>28</b>
Séquence 1	Dérouler les étapes de vente en les adaptant aux produits de seconde main :	<b>28</b>
	Accueillir le client (4X20)	3
	Le questionnement utilisé permet d'identifier les besoins du client. (SONCASE)	3
	Conseiller techniquement le client sur le produit en mettant en avant le réemploi. (CAB)	3
	Répondre aux objections du client : Différents produits sont proposés.	3
	Réaliser une vente de produit de substitution.	3
	Réaliser une vente additionnelle.	3
	Conclure la vente	3
	Proposer et apporter des services adaptés aux attentes du client (retouche du produit).	3
	Réaliser les encaissements et les rendus-monnaie avec exactitude.	1
	Maîtriser les 5 règles d'Or pour accueillir les personnes avec des besoins spécifiques dont les	2
	Conclure l'échange mettant en avant l'importance du réemploi dans la protection de l'environnement.	1
<b>TOTAL</b>		<b>84</b>
		<b>12 jours</b>

# Les essentiels du textile



# Les essentiels du textile

Modalité de  
formation:



**formation  
sur site (en  
présentiel)**

Durée de  
formation:



**43h**

## Contexte

Elle vous permet d'acquérir les compétences de base du stylisme pour le tri et la vente en boutique dans toutes les structures œuvrant dans le domaine du recyclage du textile.

Cette formation ouvre l'accès aux formations suivantes dans le cadre de votre formation continue ultérieure :

- Module 2 de la formation Vendeur polyvalent.
- Formation Tri/Ecrémage.
- Formation Gérer une boutique de seconde-main.
- Formation Gérer une boutique d'Upcycling.

## Publics

- Encadrant(e)s techniques d'insertion des structures du réseau de Tissons la Solidarité pour identifier les compétences et le niveau attendu pour la certification et donc pour mieux former et préparer les salariés en insertion au poste de travail dans la structure.
- Pour les salariés en insertion du réseau Tissons la solidarité.

Accessibilité handicap : merci de nous signaler tout besoin spécifique. Si nous ne pouvons pas y répondre, nous vous orienterons vers les organismes publics susceptibles de vous accompagner.

## Objectifs pédagogiques de la formation

- Mobiliser les compétences de base du stylisme pour le tri et la vente en boutique en tenant compte des différents segments du marché de la mode.
- Identifier les caractéristiques d'un produit (qualité, matière, style) pour mieux alimenter votre boutique et/ou pour mieux vendre les produits en développant un argumentaire produit client.
- Organiser les couleurs sur un point de vente pour créer une ambiance et une identité visuelle.



## Contenu : modules techniques et professionnels

- Connaître le contexte professionnel pour se repérer dans les offres d'emploi.
- Identifier les secteurs du marché de la mode (de la haute-couture au bas-de-gamme).
- Découvrir les matières textiles et des bases de fabrication (de la fibre au produit).
- Différencier les différents styles de produits féminins (tendance/indémodable).
- Se repérer dans les typologies des produits féminins.
- Mettre en relation les différents styles de mode avec leurs usages dans la vie quotidienne.
- Harmoniser les couleurs en utilisant le cercle chromatique et les couleurs neutres.

### Durée - 43h

- Acquisition des apports théoriques et pratiques, réalisation des exercices d'apprentissage et d'évaluation en ligne.

### Prérequis

- Formation sur site (en présentiel)

### Lieux

- Salle de Formation pour la théorie
- Boutique et atelier tri pour la pratique

### Nombre de stagiaires

- 7 minimum
- 12 maximum

## Modalités et délais d'accès

Présentation de la formation par le conseiller en insertion professionnelle du salarié pour vérifier la pertinence de la formation au regard du projet professionnel de la personne.

- Réunion avec la directrice, l'encadrant technique et le conseiller en insertion, pour analyser les besoins de compétences du salarié et de l'employeur, pour vérifier les prérequis, évaluer les acquis en amont de la formation, et statuer sur le module d'entrée avant l'inscription.
- Envoi du devis et de la convention à l'employeur.
- Envoi par l'employeur des documents à son Opco.
- Le délai d'accès à la formation est d'environ de 15 jours à un mois selon le délai de traitement du dossier par l'Opco.

## Méthodes pédagogiques

- Pour créer les meilleures conditions d'apprentissage des connaissances et des savoir-faire professionnels, le formateur propose alterne des séquences de face à face pédagogique, des études de cas, des jeux de rôle ou encore des exercices en situation réelle de travail.



# Modalités d'évaluation

## Evaluation à l'entrée de la formation

- Test de positionnement en début de formation pour permettre de situer le bénéficiaire par rapport aux objectifs visés de la prestation, en vue d'adapter sur-mesure le parcours au profil du bénéficiaire. Ce test est aussi utilisé par le formateur pour guider l'apprentissage du stagiaire, notamment lors des visioconférences.

## Evaluations formatives :

- Au terme de chaque séquence de formation
  - Quizz ou questionnaire d'évaluation des connaissances

## Evaluation sommative

30 minutes pour réaliser 5 looks (sur mannequin ou à plat) en boutique et 3 portants.

- Choisir les produits en fonction de la typologie et le segment de marché demandés.
- Bien nommer le produit (nom, forme, longueur), sa couleur, sa matière, l'enseigne (obligation de prendre des enseignes différentes) et son segment de marché.

o Faire un look de produits indémodables printemps/été de l'année en cours.

o Faire un look de produits tendance automne/hiver de l'année en cours.

o Faire 2 looks looks casual/chic printemps/été de l'année en cours.

o Faire un look sportswear automne/hiver de l'année en cours.

o Faire 3 portants en Color Block réalisés dans la boutique.

Puis l'examineur évalue la prestation du candidat à partir de la grille d'évaluation. L'évaluation est débriefée tout de suite après.

- Chaque look est noté sur 20 (10 pour le choix des produits / 5 pour avoir su les nommer / 5 pour la présentation).
- Il faut obtenir une moyenne de 10 pour chaque look pour obtenir la mention des connaissances sur l'attestation de compétences du module concerné.



**Pour réaliser ce dossier le stagiaire peut utiliser les produits de la boutique et du centre de tri de la structure et des produits trouvés sur internet également.**

Une attestation est remise aux candidats avec le descriptif des modules validés.

Un certificat de réalisation est remis systématiquement.

## Coût

26€ (exonération de TVA, article 261-4-4 du CGI) par personne : 100% pris en charge par l'Opcv.

Le coût de la formation intègre l'organisation, l'animation, les supports, les frais des formateurs.



Pour toute demande d'information  
concernant cette formation :  
**[carolineportes@hotmail.com](mailto:carolineportes@hotmail.com)**



## EXEMPLES DE PAGES ISSUES DES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES.

### FICHE SYNTHÈSE

### PRÊT-À-PORTER MILIEU DE GAMME

Le milieu de gamme, c'est l'ensemble des marques connues aussi sous le nom de **Fast Fashion**.

#### PARTICULARITÉS :

- Mode de consommation rapide
- Les clientes aiment les mélanger avec le Haut de gamme
- Qualité standard



**PRIX :** offres de prix très variées

**MARCHÉ :** prêt-à-porter milieu de gamme

**CLIENTÈLE :** tous les âges, consommatrice de mode

**MARQUES :** H&M, Mango, Zara

**MANGO ZARA**

Les enseignes de la mode du milieu de gamme proposent des offres d'emplois de vendeurs polyvalents et de vendeurs conseil.s



Pull, veste et pantalon Zara, sac Gucci

35

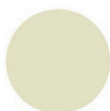
### La robe droite courte sans manches - indémodable

La robe droite sans manches dégage les épaules ce qui donne un effet très féminin. Elle est de forme droite du buste aux genoux. La robe peut avoir des poches, une encolure ronde ou en V. La robe droite est une forme indémodable et indispensable dans une garde robe.

La robe de coupe droite sans manches est un produit indémodable, dans les couleurs neutres.



Noir : Viscose Polyester



Beige : Soie



Marine : Coton



Blanc : Coton

Elle est un produit tendance, dans les couleurs du cercle chromatique.



Bleu : Lyocell



Jean clair : Denim fin



Rouge vif : Lin



Le dessin du vêtement posé à plat





Aperçu du vêtement porté

33

		NOMBRE HEURES FORMATION STAGIAIRE	MODALITES PEDAGOGIQUES
<b>INTRODUCTION : LE CONTEXTE PROFESSIONNEL</b>		<b>6</b>	
<b>Séquence 1</b>	<b>Découvrir l'univers du commerce et de la distribution</b> Les entreprises du commerce et de la distribution Offres d'emplois : ECM / Vendeur Polyvalent Textile / Vendeuse Conseil Vendeur en friperie Un métier en mutation	<b>3</b>	
<b>Séquence 2</b>	<b>La classification de la distribution (sens économique)</b> La classification par niveau (le circuit de distribution) La classification par la surface La classification par effectif de salariés La classification par le chiffre d'affaires La classification par méthodes de vente La classification par degré de spécialisation (l'assortiment de produit)	<b>3</b>	
<b>COMPETENCE 1 : L'UNIVERS DE LA MODE - LES BASES</b>		<b>36</b>	
<b>Séquence 1</b>	<b>Les secteurs du marché de la mode</b> Le secteur de la Haute Couture Le secteur du Luxe Le secteur des Créateurs Le secteur du Prêt à porter qui se décompose en 4 gammes : o Prêt à porter PREMIUM o Prêt à porter HAUT DE GAMME o Prêt à porter MILIEU DE GAMME (Le fast fashion) o Prêt à porter BAS DE GAMME Le secteur du seconde main	<b>5</b>	Face à Face Pédagogique Pour chaque compétence Quizz Mise en pratique sur site
<b>Séquence 2</b>	<b>Les Matières, les Origines</b> Niveau : L'apprenant apprend les bases des matières Les Fibres naturelles o Les Fibres Végétales o Les Fibres Animales Les Fibres chimiques o Les Fibres Artificielles o Les Fibres Synthétiques Quelles matières pour quels secteurs de marché ?	<b>5</b>	
<b>Séquence 3</b>	<b>Les bases de la chaîne de fabrication textile</b> Niveau : L'apprenant apprend la base de la fabrication textile Quelle fabrication pour quel marché ? À partir de la Fibre Le Filage Le Tissage Le Tricotage L'Ennoblement o La teinture o L'impression o La broderie o La dentelle	<b>5</b>	
<b>Séquence 4</b>	<b>Le style du produit</b> Niveau : L'apprenant apprend la base du style du produit Les basiques indémodables Les tendances	<b>5</b>	
<b>Séquence 5</b>	<b>Les produits, les essentiels féminins</b> Niveau : Reconnaître un produit Maîtriser le vocabulaire technique des produits les plus courants Les pantalons/ Les jupes/ Les Hauts/Les Mailles / Les robes/ Les vestes/ Le perfecto/ Les manteaux/ Le Trench	<b>5</b>	
<b>Séquence 6</b>	<b>Styles et vie quotidienne</b> Les différents styles	<b>5</b>	
<b>Séquence 7</b>	<b>Harmonie des couleurs</b>	<b>6</b>	
<b>Evaluation</b>		<b>1</b>	
<b>TOTAL HEURES</b>		<b>43</b>	
		<b>6 jours</b>	

# Réparateur - Retoucheur en habillement



<h1>Réparateur - Retoucheur en habillement</h1>	Modalité de formation:  <b>formation sur site (en présentiel)</b>	Durée de formation:  <b>460h</b>
---	--	---

## Métier et emploi visés

Le métier de réparateur-retoucheur en habillement demande des gestes techniques précis, des connaissances variées sur les tissus, les machines ou encore les outils et surtout un savoir-faire minutieux selon les activités demandées.

## Objectifs pédagogiques de la formation

Cette formation de 690h se compose de trois blocs de 230h, chacun correspondant à un niveau progressif de technicité en couture.

### **Bloc 1 (modules de 1 à 7) : réparation-retouche et ajustement des vêtements**

- Choisir le matériel, la matière, les fournitures et les accessoires adaptés à la réparation-retouche.
- Adapter le vêtement ou le rectifier pour partie en fonction de la morphologie du client (prises de mesures).
- Déterminer le prix d'une réparation-retouche et ses délais d'exécution.
- Opérer les réparations-retouches de base et les plus courantes (ourlets, pattes de boutonnage, empèchements, poches & zips).

### **Bloc 2 (modules 8 à 10) : plissage et patronage**

- Identifier et pratiquer les différents types de plis suivant leur application pratique ou esthétique sur un vêtement.
- Pratiquer la création de patronage ou les adaptations nécessaires pour la réparation-retouche de manches ou de cols particuliers.

### **Bloc 3 (modules 11 à 13) : doublure, parmenture et ajustement.**

- Analyser, modéliser et monter la doublure d'un vêtement.
- Analyser, modéliser et monter la parmenture et l'enforme d'un vêtement.
- Analyser un vêtement pour une mise aux mesures le rétrécir ou l'élargir.



## Publics



- Encadrant(e)s techniques d'insertion des structures du réseau de Tissons la Solidarité pour identifier les compétences et le niveau attendu pour la certification et donc pour mieux former et préparer les salariés en insertion au poste de travail dans la structure.
- Pour les salariés en insertion du réseau Tissons la solidarité.

Accessibilité handicap : merci de nous signaler tout besoin spécifique. Si nous ne pouvons pas y répondre, nous vous orienterons vers les organismes publics susceptibles de vous accompagner.

## Contenu : modules techniques et professionnels

### Bloc 1 (modules de 1 à 7) : réparation-retouche et ajustement des vêtements

- Introduction :
  - Se repérer dans l'univers de la couture pour effectuer sa recherche d'emploi et/ou devenir autoentrepreneur.
  - Les techniques de réalisation d'un vêtement.
- Les fondamentaux
- Les ourlets
- Pose d'une talonnette pantalon homme
- Les pattes de boutonnage
- Les empiècements
- Les poches
- Les zips

### Bloc 2 (modules 8 à 10) : plissage et patronage

- Plis et fentes
- Les cols
- Les manches

### Bloc 3 (modules 11 à 13) : doublure, parmenture et ajustement

- Les doublures
- Parmenture et enforme
- Rétrécir-élargir

## Durée - 460h

La durée totale de la formation est de 460h.

La participation à la formation se fait par bloc :

- 1er bloc : 192h
- 2ème bloc : 140h
- 3ème bloc : 128h

Suivant les résultats de l'évaluation des compétences avant l'inscription, l'entrée en formation peut démarrer directement par les blocs 2 ou 3.

## Prérequis

- Pratiquer la langue française à l'oral et à l'écrit avec un niveau au moins égal au niveau B1 du cadre européen commun de référence pour les langues (CEFR).

## Nombre de stagiaires

- Minimum 3.
- Maximum 10.

## Lieu

- Atelier couture de la structure

## Modalités et délais d'accès

Présentation de la formation par le conseiller en insertion professionnelle du salarié pour vérifier la pertinence de la formation au regard du projet professionnel de la personne.

- Réunion avec la directrice, l'encadrant technique et le conseiller en insertion, pour analyser les besoins de compétences du salarié et de l'employeur, pour vérifier les prérequis, évaluer les acquis en amont de la formation, et statuer sur le module d'entrée avant l'inscription.
- Envoi du devis et de la convention à l'employeur.
- Envoi par l'employeur des documents à son Opcv.
- Le délai d'accès à la formation est d'environ de 15 jours à un mois selon le délai de traitement du dossier par l'Opcv.

## Méthodes pédagogiques mobilisées

Face à face pédagogique avec mise en situation professionnelle.

Pour chaque stagiaire :

- Le formateur lit et explique les consignes.
- Le formateur réalise l'opération de couture avec le stagiaire.
- Le stagiaire refait l'opération de couture seul.
- Le formateur corrige la tâche.
- Si la technique n'est pas acquise, le stagiaire doit la refaire jusqu'à son acquisition.
- Le formateur constitue un book de photos de l'intégralité des tâches de couture validées.





## Modalités d'évaluation

### Evaluations sommatives tout au long de la formation :

- Les photos des réalisations du stagiaire servent à évaluer et à valider les compétences de chaque gamme de montages de chaque module.
- Pour passer au module suivant, l'apprenant doit valider le module précédent.

### En fin de formation :

- Débriefing avec le formateur sur les résultats de l'évaluation sommative.
- Une attention particulière est apportée pour chaque opération de couture sur le temps habituels d'exécution demandé sur le marché d'emploi.

Une attestation est remise aux candidats avec le descriptif des modules validés et la mention éventuelle du respect des temps professionnels d'exécution.

Un certificat de réalisation est remis systématiquement.

## Certification RS XXXXXX (*en cours*)

### Réaliser une réparation - retouche d'un vêtement dans le cadre de l'économie circulaire

#### Mise en situation professionnelle : 180 minutes

1. Préparer son poste de travail en utilisant les différents supports et outils afin d'optimiser sa production
2. Réaliser une opération de réparation-retouche
3. Ranger son poste de travail en tenant compte des consignes environnementales de recyclage et de récupération

### Se repérer dans l'univers de la réparation - retouche dans le cadre de la loi anti-gaspillage afin de favoriser une économie plus vertueuse

1. Adopter une démarche écoresponsable dans ses réalisations en tenant compte des nouvelles orientations du secteur du textile afin de répondre à l'enjeu de prolonger la vie des vêtements.
2. Analyser les données techniques du vêtement pour identifier la réparation - retouche à effectuer en tenant compte dans la réflexion de la gestion appropriée des déchets et récupérer tous les éléments qui peuvent être réutilisés.

## Coût

26€ (exonération de TVA, article 261-4-4 du CGI) par personne : 100% pris en charge par l'Opco. Le coût de la formation intègre l'organisation, l'animation, les supports, les frais des formateurs.



Pour toute demande d'information  
concernant cette formation :  
[carolineportes@hotmail.com](mailto:carolineportes@hotmail.com)

# RÉPARATEUR - RETOUCHEUR EN HABILLEMENT

Modalités pédagogiques : Pour chaque Module : Face à face pédagogique et mise en pratique

<b>INTRODUCTION</b>	<b>56</b>
<b>Séquence 1 : Le contexte professionnel</b>	<b>2</b>
1. Le métier de Réparateur-Retoucheur en habillement	
2. Les autres métiers autour de la retouche	
3. Un métier en mutation	
<b>Séquence 2 : Le matériel</b>	<b>8</b>
1. Le petit équipement	
<i>Epingles</i>	
<i>Aiguilles</i>	
<i>Matériel de coupe</i>	
<i>Outils de marquage</i>	
<i>Règles et mètres à ruban</i>	
2. Les machines	
<i>Semi-industrielle</i>	
<i>Industrielle</i>	
<i>La surjeteuse</i>	
<i>Les aiguilles machines</i>	
<i>Les machines spécialisées</i>	
3. Le matériel de repassage	
(Il appartiendra au formateur de montrer l'enfilage et l'utilisation des machines en fonction de son propre matériel)	
<b>Séquence 3 : Prendre des Mensurations</b>	<b>7</b>
<b>Séquence 4 : Les Supports techniques</b>	<b>7</b>
1. Lire un patron	
2. La fiche de nomenclature	
3. La Fiche de Production	
4. La Gamme de Montage	
5. Le Lexique des sections de couture	
<b>Séquence 5 : Les Matières</b>	<b>7</b>
1. Connaissance des matières	
2. Grammage et densité	
3. L'Armure	
4. Le Tricotage	
5. La Doublure	
6. La Dentelle	
7. La Broderie	
8. La chaîne de Fabrication Textile	
<b>Séquence 6 : Trame, plan de coupe et coupe</b>	<b>7</b>
1. Trame	
2. Plan de coupe	
3. Préparer le Tissu	
4. Reporter un patron	
5. La Coupe	
<b>Séquence 7 : Synthèse par Matière : Coupe et Couture</b>	<b>4</b>
<b>Séquence 8 : Préparation et Organisation du travail</b>	<b>7</b>
1. Organisation de l'espace	
2. Organisation du stockage	
3. Organisation de la production	
4. Préparer son travail	
<b>Séquence 9 : Notions commerciales</b>	<b>7</b>
1. L'Entreprise	
2. La Micro-entreprise ou le Micro-entrepreneur	
3. Charges et Produits d'une Entreprise	
4. Le Seuil de rentabilité d'une Entreprise	
5. Le Coût ou Prix de revient d'un Produit	
6. Le Prix de Vente	
7. Exemple de calcul de devis	

<b>MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX</b>	<b>46</b>
<b>Séquence 1 : Découdre - nettoyer - vérifier</b>	<b>4</b>
<b>Séquence 2 : Repassage</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 3 : Les coutures machine</b>	<b>22</b>
Couture simple ouverte	
Finition de couture simple ouverte	
Couture simple ouverte arrondie	
Couture simple couchée et surfilée	
Couture simple avec surpiqûre simple	
Couture simple avec surpiqûre nervure	
Couture simple avec surpiqûre double	
Couture rabattue	
Couture Ourlée	
couture anglaise	
Couture décalée	
<b>Séquence 4 : Le biais à cheval</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 5 : Différentes finitions de couture</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 6 : Le Biais d'ourlet</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 7 : Renfort d'angle</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 8 : Préparation des coutures retournées</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 9 : Les Fronces</b>	<b>4</b>
<b>Séquence 10 : Coudre les boutons</b>	<b>4</b>
<b>MODULE 2 : LES OURLETS</b>	<b>10</b>
<b>Séquence 1 : Ourlet double</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 2 : Ourlet Mouchoir</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 3 : Ourlet simple surfilé</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 4 : Ourlet invisible</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 5 : Ourlet à revers</b>	<b>2</b>
<b>MODULE 3 : POSE D'UNE TALONNETTE PANTALON HOMME</b>	<b>4</b>
<b>MODULE 4 : LES PATTES DE BOUTONNAGE</b>	<b>8</b>
<b>Séquence 1 : Patte de boutonage et boutonnière</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 2 : Patte de boutonage simple (pour Femme)</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 3 : Patte de boutonage cachée (Pour femme)</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 4 : Patte de boutonage ajoutée (pour Femme)</b>	<b>2</b>
<b>MODULE 5 : LES EMPIECEMENTS</b>	<b>4</b>
<b>Séquence 1 : Empiècement avec application</b>	<b>2</b>
<b>Séquence 2 : Empiècement avec incrustation</b>	<b>2</b>



<b>MODULE 6 : LES POCHE</b>	<b>30</b>
Séquence 1 : Poche plaquée avec Rabat	4
Séquence 2 : Poche dans une couture	4
Séquence 3 : Poche fendue Zippé	4
Séquence 4 : Poche double passepoilée (Tissus fin)	6
Séquence 5 : Poche double passepoilée (Tissus épais)	6
Séquence 6 : Poche passepoillé doublé avec rabat	6
<b>MODULE 7 LES ZIPS</b>	<b>34</b>
Séquence 1 : Monter un Zip Bord à Bord	4
Séquence 2 : Monter un Zip à l'américaine	4
Séquence 3 : Monter un Zip séparable	4
Séquence 4 : Monter un Zip invisible	6
Séquence 5 : Monter une braguette avec Zip sans sous pont	8
Séquence 6 : Monter une braguette avec Zip et sous-pont	8
<b>1ER BLOC</b>	<b>192</b>
<b>MODULE 8 PLIS ET FENTES</b>	<b>34</b>
Séquence 1 : Définition des Plis	2
Séquence 2 : Plis Rond	2
Séquence 3 : Plis creux	2
Séquence 4 : Pli fente non doublé femme	6
Séquence 5 : Pli fente non doublé homme	6
Séquence 6 : Plis fente doublé prêt à porter femme	8
Séquence 7 : Plis fente doublé prêt à porter homme	8
<b>MODULE 9 LES COLS</b>	<b>44</b>
Séquence 1 : Encolure ras du cou bord côté	4
Séquence 2 : Col Claudine	8
Séquence 3 : Col mao	8
Séquence 4 : Col chemisier à pied de col rapporté	8
Séquence 5 : Col tailleur (vêtement flou)	8
Séquence 6 : Col tailleur (Veste)	8
<b>MODULE 10 LES MANCHES</b>	<b>62</b>
Séquence 1 : Les différents types de manches	2
Séquence 2 : Raccourcir une manche par le bas	4
Séquence 3 : Raccourcir les manches par le haut	4
Séquence 4 : Remplacer une manche droite	4
Séquence 5 : Remplacer une manche ballon chaîne et trame	4
Séquence 6 : Remplacer une manche ballon Maille	4
Séquence 7 : Remplacer une manche gigot	4
Séquence 8 : Remplacer une manche raglan	4
Séquence 9 : Remplacer une manche Tailleur	8
Séquence 10 : Bas de manche tailleur	8
Séquence 11 : Patte de boutonnage poignet Patte de capucin finition Moyenne et haute gamme de Fabrication Fente Indéchirable Patte de poignet en une pièce	12
Séquence 12 : Remplacer un poignet de chemise	4
<b>2EME BLOC</b>	<b>140</b>

<b>MODULE 11 LES DOUBLURES</b>	<b>32</b>
Séquence 1 : Remplacer la doublure d'une jupe	12
Séquence 2 : Remplacer la doublure d'un pantalon	6
Séquence 3 : Remplacer la doublure d'une robe	6
Séquence 4 : Remplacer la doublure d'une veste ou d'un manteau	8
<b>MODULE 12 : PARMENTURE ET ENFORME</b>	<b>42</b>
Séquence 1 : Créer ou Remplacer une enforme de jupe sur la taille	6
Séquence 2 : Créer ou remplacer une enforme d'emmanchure	6
Séquence 3 : Parementures et enformes pour encolure ras du cou	6
Séquence 4 : Bas de parementure vêtement tailleur (tissu léger ou moyen)	8
Séquence 5 : Bas de parmenture vêtement tailleur (tissu moyen)	8
Séquence 6 : Bas de parmenture et enforme de manteau ou veste	8
<b>MODULE 13 : RETRECIR - ELARGIR</b>	<b>54</b>
Séquence 1 : Remplacer la ceinture d'une jupe	6
Séquence 2 : Rétrécir une jupe par la taille	6
Séquence 3 : Rétrécir un pantalon par la taille	6
Séquence 4 Cintrer un vêtement avec une bande élastique	6
Séquence 5 : Cintrer un vêtement avec un cordon ou ceinture	6
Séquence 6 : Rétrécir une robe droite	6
Séquence 7 : Raccourcir une jupe plissée par le haut	8
Séquence 8 : Elargir une jupe par incrustation d'une bande côté	4
Séquence 9 : Donner de l'ampleur aux emmanchures par incrustation d'une bande côté	6
<b>3EME BLOC</b>	<b>128</b>

<b>TOTAL HEURES</b>	<b>460</b>
	66 jours

# Transformer les vêtements du prêt-à-porter avec le surcyclage (Upcycling)



<h2>Transformer les vêtements du prêt-à-porter avec le surcyclage (Upcycling)</h2>	Modalité de formation:  <b>formation sur site (en présentiel)</b>	Durée de formation:  <b>161h</b>
--	---	--

## Contexte


Le surcyclage ou upcycling, consiste à utiliser des tissus ou vêtements, destinés à être jetés pour les réintroduire dans la chaîne de consommation après leur avoir redonné une valeur, une utilisation différente, une destination originale par rapport à celle qui était originellement la leur.

Les nouvelles orientations réglementaires du marché du textile visent à diminuer les déchets textiles, et un nouveau métier émerge, l'Upcycling.

Il ne s'agit pas de modifier les activités propres au métier de couturier mais de les appréhender de façon différente et de permettre une évolution des pratiques.

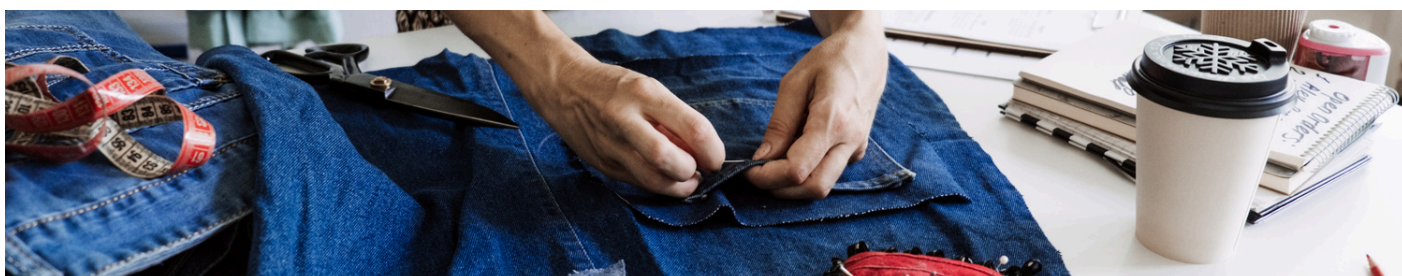
## Publics

- Encadrant(e)s techniques d'insertion des structures du réseau de Tissons la Solidarité pour identifier les compétences et le niveau attendu pour la certification et donc pour mieux former et préparer les salariés en insertion au poste de travail dans la structure.
- Pour les salariés en insertion du réseau Tissons la solidarité.

Accessibilité handicap : merci de nous signaler tout besoin spécifique. Si nous ne pouvons pas y répondre, nous vous orienterons vers les organismes publics susceptibles de vous accompagner. 

## Objectifs pédagogiques de la formation

- Se repérer dans l'univers de l'Upcycling en appliquant les grands principes de recyclage et en adoptant une démarche écoresponsable.
- Identifier la qualité des matières des tissus ou vêtements récupérés, à partir de critères adaptés.
- Identifier les différentes possibilités de transformation des tissus ou vêtements récupérés.
- Réaliser les opérations de couture appropriées en fonction du tissu et de la pièce à transformer.
- Confectionner un nouveau modèle de produit en tenant compte des contraintes de la pièce récupérée pour la transformer.



## Contenu : modules techniques et professionnels

- Esthétique
- Les transformations des produits avec col et pied de col encolure ronde
- Les transformations des produits avec encolure ronde sans col
- Les transformations des produits avec encolure V
- Les capuches
- Les incrustations de matières
- Transformation des manches
- Manches fantaisies
- Transformations d'un pantalon
- Transformations d'une jupe
- Transformations d'une robe
- Transformation d'un manteau

Programme détaillé ci-après.

### Prérequis

- Avoir les bases de la couture (modules 1 et 2 de la formation retouche obligatoire).
- Pratiquer la langue française à l'oral et à l'écrit avec un niveau au moins égal au niveau B1 du cadre européen commun de référence pour les langues (CEFR).

### Durée - 161h

- 154h de formation + 7 heures d'examen sur site.
- Dont environ 154 heures de travaux personnels (acquisition des apports théoriques et pratiques, réalisation des exercices d'apprentissage et d'évaluation en ligne).

### Nombre de stagiaires

- Minimum 3 stagiaires.
- Maximum 10 stagiaires.

### Lieu

- Atelier de couture



## Modalités et délais d'accès

Présentation de la formation par le conseiller en insertion professionnelle du salarié pour vérifier la pertinence de la formation au regard du projet professionnel de la personne.

- Réunion avec la directrice, l'encadrant technique et le conseiller en insertion, pour analyser les besoins de compétences du salarié et de l'employeur, pour vérifier les prérequis, évaluer les acquis en amont de la formation, et statuer sur le module d'entrée avant l'inscription.
- Envoi du devis et de la convention à l'employeur.
- Envoi par l'employeur des documents à son Opcv.
- Le délai d'accès à la formation est d'environ 15 jours à un mois selon le délai de traitement du dossier par l'Opcv.

## Méthodes pédagogiques mobilisées

Face à face pédagogique avec mise en situation professionnelle.

Pour chaque stagiaire :

- Le formateur lit et explique les consignes
- Le formateur réalise l'opération de couture avec le stagiaire
- Le stagiaire refait l'opération de couture seul
- Le formateur corrige la tâche
- Si la technique n'est pas acquise, le stagiaire doit la refaire jusqu'à son acquisition
- Le formateur constitue un book de photos de l'intégralité des tâches de couture validées



Exemple de réalisation  
avant/après.



## Modalités d'évaluation

### Evaluations sommatives tout au long de la formation :

- Les photos des réalisations du stagiaire servent à évaluer et à valider les compétences de chaque gamme de montages de chaque module.
- Pour passer au module suivant, l'apprenant doit valider le module précédent.

### En fin de formation

- Débriefing avec le formateur sur les résultats de l'évaluation sommative.
- Une attention particulière est apportée pour chaque opération de couture sur le temps habituels d'exécution demandé sur le marché d'emploi.

Une attestation est remise aux candidats avec le descriptif des modules validés et la mention éventuelle du respect des temps professionnels d'exécution.

Un certificat de réalisation est remis systématiquement.

## Modalités d'évaluation - certification

*Certification RS7367. Certificateur : Tissons la Solidarité. Date d'enregistrement : 27-10-2028.*

- Entretien professionnel avec le jury portant sur les enjeux du recyclage, l'utilisation des matières dans le cadre d'une transformation de vêtement et la sensibilisation aux personnes en situation de handicap dans le monde de la mode et de la confection.
- Mise en situation professionnelle durant la démonstration d'une opération de couture complexe.
- Présentation d'un dossier professionnel et d'une réalisation d'un vêtement "upcyclé"

## Coût

26€ TTC (exonération de TVA, article 261-4-4 du CGI) par personne : prise en charge 100% Opc. Le coût de la formation intègre l'organisation, l'animation, les supports, les frais des formateurs.



Pour toute demande d'information  
concernant cette formation :  
[carolineportes@hotmail.com](mailto:carolineportes@hotmail.com)



# PROGRAMME : TRANSFORMER LES VÊTEMENTS DU PRÊT-À-PORTER AVEC LE SURCYCLAGE (UPCYCLING)

Modalités pédagogiques : Pour chaque Module : Face à face pédagogique et mise en pratique

	NOMBRE HEURES FORMATION STAGIAIRE		
<b>INTRODUCTION : LE CONTEXTE DU MARCHÉ</b>	4	<b>MODULE 6 : LES INCRUSTATIONS DE MATIÈRES</b>	11
<b>Séquence 1 : Pour une mode plus responsable</b>	2	Séquence 1 : Introduction	3
1. La chaîne d'approvisionnement : le point noir de la chaîne textile		Séquence 2 : Gamme de montage N°13 : Incruster une matière dans un produit chaîne et trame	4
2. Droits humains et conditions de travail		Séquence 3 : Gamme de montage N°14 Incruster une matière dans une maille ou jersey	4
3. La maltraitance animale		<b>MODULE 7 : TRANSFORMATIONS DES MANCHES</b>	19
4. Des actions à la prise de conscience		Séquence 1 : Introduction	2
5. Des problèmes récurrents et des pistes de solutions		Séquence 2 : Gamme de montage N°15 : Manche droite	3
<b>Séquence 2 : L'Upcycling</b>	2	Séquence 3 : Gamme de montage N°16 Manche ballon chaîne et	4
1. Définition		Séquence 4 : Gamme de montage N°17 : Manche ballon maille	5
2. L'Origine : Martin Margiela		Séquence 5 : Gamme de montage N°18 : Manche gigot	5
3. Les Procédés de l'Upcycling		<b>MODULE 8 : MANCHE FANTAISIE</b>	4
4. Le Marché actuel de l'Upcycling		Séquence 1 : Gamme de montage N°19 : Manche Fantaisie	4
5. La Formation Tissons la Solidarité		<b>MODULE 9 : TRANSFORMATIONS D'UN PANTALON</b>	20
<b>MODULE 1 : ESTHÉTIQUE</b>	12	Séquence 1 : Introduction	2
<b>Séquence 1 : Associations de Matières</b>	3	Séquence 2 : Gamme de montage N°20 : Transformer un pantalon en Bermudas à revers	3
1. Les règles		Séquence 3 : Gamme de montage N°21 : Transformer un pantalon en Bermudas avec incrustation	3
2. Les astuces couture / montage		Séquence 4 : Gamme de montage N°22 : transformer un pantalon en short à coulisse	3
3. Les exceptions pour l'esthétique		Séquence 5 : Gamme de montage N°23 : Transformer un pantalon en short revers à bande	3
<b>Séquence 2 : Notions de Style du produit</b>	5	Séquence 6 : Gamme de montage N°29 : Transformer un pantalon en Jupe	3
1. Les produits indémodables		<b>MODULE 10 : TRANSFORMATIONS D'UNE JUPE</b>	8
2. Les produits tendances		Séquence 1 : Introduction	2
3. Qui détermine les tendances ?		Séquence 2 : Gamme de montage N°24 : Transformer 2 Jupes en Top	3
4. Les styles les plus courants dans la vie quotidienne		Séquence 3 : Voir Gamme de montage N°26 : Transformer 1 jupe évasée en Jupe droite	3
5. Quelques règles d'élégance		<b>MODULE 11 : TRANSFORMATIONS D'UNE ROBE</b>	11
6. Styles et Vie quotidienne		Séquence 1 : Introduction	1
<b>Séquence 3 : Couleur et Produit</b>	4	Séquence 2 : Gamme de montage N°25 : Smocker une robe	3
1. Le produit monochrome et le produit à motif unique		Séquence 3 : Gamme de montage N°27 : Transformer une robe évasée en jupe droite	3
2. Le produit en camaïeu		Séquence 4 : Gamme de montage N°27 : Transformer une robe évasée en top	4
3. Le produit en contraste		<b>MODULE 12 : TRANSFORMATIONS D'UN MANTEAUX</b>	11
4. Le produit en dégradé		Séquence 1 : Introduction	4
5. Association de 1 couleur + un tissu à motif sur un produit		Séquence 2 : Gamme de montage N°28 : Transformer un manteau en cape avec capuche	7
6. Association de 2 ou 3 tissus à motif sur un produit		<b>EVALUATION</b>	7
<b>MODULE 2 : LES TRANSFORMATIONS DES PRODUITS AVEC COL ET PIED DE COL ENCLOURE RONDE</b>	20	<b>TOTAL HEURES</b>	161
Séquence 1 : Introduction	2		23 jours
Séquence 2 : Gamme de Montage N°1 : Cols à plis, à dentelle, à volant	3		
Séquence 3 : Gamme de Montage N°2 : Col jabot (3 variantes traditionnel, volant droit et volant escargot)	9		
Séquence 4 : Gamme de montage N°3 : Col Claudine	3		
Séquence 5 : Gamme de montage N°4 : Col Lavallière	3		
<b>MODULE 3 : TRANSFORMATIONS DES PRODUITS AVEC ENCLOURE RONDE SANS COL</b>	12		
Séquence 1 : Introduction	3		
Séquence 2 : Gamme de montage N°5 : Col amovible	3		
Séquence 3 : Gamme de montage N°6 : Créer une encolure goutte	3		
Séquence 4 : Gamme de montage N°7 : Transformer une encolure ronde en encolure V	3		
<b>MODULE 4 : TRANSFORMATIONS DES PRODUITS AVEC ENCLOURE</b>	13		
Séquence 1 : Introduction	2		
Séquence 2 : Gamme de montage N°8 : Col marin	4		
Séquence 3 : Gamme de montage N°9 : Col à Volant	3		
Séquence 4 : Gamme de montage N°10 : Volant escargot	4		
<b>MODULE 5 : LES CAPUCHES</b>	9		
Séquence 1 : Introduction	2		
Séquence 2 : Gamme de montage N°11 : Capuche sur tissu fin	3		
Séquence 3 : Gamme de montage N°12 Capuche sur tissu lourd	4		