

Vendeur/vendeuse en prêt-à -porter de seconde main.

Valorisation, vente et gestion circulaire.



Vendeur/vendeuse en prêt-à-porter de seconde main. Valorisation, vente et gestion circulaire.	Modalité de formation:  formation sur site (en présentiel)	Durée de formation:  84h
--	--	--

La formation est construite au regard des compétences attendues dans les boutiques de prêt-à-porter de seconde main, afin de favoriser le maintien ou le retour rapide en emploi.

Contexte :

Les compétences nécessaires dans le secteur du prêt-à-porter de seconde main complètent celles du commerce du neuf. Le vendeur travaille à partir de produits uniques, non standardisés et non réassortissables. Ses missions couvrent l'ensemble de la chaîne de valorisation :

- Réception des dons ou arrivages,
- Écrémage et expertise technique (matière, fabrication, état),
- Sélection commerciale en cohérence avec l'ADN de la boutique,
- Préparation et intégration au stock circulaire,
- Organisation du merchandising sans planogramme,
- Accompagnement du client en valorisant l'unicité et le réemploi.

L'argumentaire de vente diffère également du neuf : il intègre la transparence sur l'état, l'histoire du produit, l'absence de réassort et la dimension environnementale.



Métiers et emplois visés

Cette formation est destinée à toute personne souhaitant :

- Se diriger vers un poste de vendeur/vendeuse dans un magasin de prêt-à-porter de seconde main.
- Se diriger vers un poste de vendeur/vendeuse ou réparateur-retoucheur dans une boutique de seconde main
- Se diriger vers un poste d'écramage ou de valorisation textile au sein d'une structure de réemploi

Publics

- Encadrant(e)s techniques d'insertion du réseau Tissons la Solidarité
- Salariés en insertion du réseau
- Toute personne souhaitant se professionnaliser dans la vente de seconde main

Accessibilité handicap : nous étudions chaque situation et orientons si nécessaire vers les organismes compétents.



Objectifs pédagogiques de la formation

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

Contenu : modules techniques et professionnels

- Connaître le marché du prêt-à-porter de seconde main
- Déterminer la qualité d'un vêtement : état, matière, fabrication, valeur de marque
- Identifier le style et la saisonnalité d'un produit
- Organiser un stock circulaire : classement, traçabilité, accessibilité
- Organiser la rotation des produits en tenant compte de leur unicité
- Réaliser un merchandising adapté à des pièces uniques (cercle chromatique, harmonies, zones)
- Accueillir et accompagner le client tout au long de l'acte de vente : valorisation du réemploi, gestion des objections spécifiques à la seconde main

Pré requis

- Pratiquer la langue française à l'oral et à l'écrit (niveau B1 minimum)
- Niveau BEP vente ou expérience équivalente
- Avoir suivi une formation dans la vente ou disposer d'une expérience professionnelle d'un an
- Si le parcours n'est pas en lien avec le textile : module « Essentiels du textile » obligatoire

(Ces prérequis concernent uniquement l'accès à la formation, et non l'accès à la certification RS.)

Nombre de stagiaires

Minimum 7 stagiaires
Maximum 15 stagiaires

Lieu

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

Durée - 84h



Modalités et délais d'accès

- Présentation de la formation par le Conseiller en Insertion Professionnel (CIP)
- Réunion tripartite (direction + encadrant technique + CIP)
- Vérification des prérequis et positionnement
- Envoi du devis et de la convention
- Délai d'accès : 15 jours à 1 mois selon l'Opérateur de Compétences (Opco)

Méthodes pédagogiques

- Face-à-face pédagogique
- Études de cas
- Jeux de rôle (vente, objections, expertise)
- Exercices en situation réelle de travail (boutique, stock, atelier)



Modalités d'évaluation

Evaluation à l'entrée de la formation

- Test de positionnement

Evaluations formatives

- Quizz en fin de séquence
- Quizz en fin de module

Evaluation sommative sur site

L'évaluation sommative est réalisée par le formateur, en situation réelle de travail ou en situation reconstituée. Elle permet de vérifier l'acquisition des compétences travaillées pendant la formation :

- Écrémer les produits textiles : analyse de l'état, de la matière, de la fabrication et du potentiel commercial
- Contribuer à l'efficacité commerciale : organisation du stock circulaire, rangement, rotation des produits
- Améliorer l'expérience client : mise en situation de conseil et de vente en boutique de seconde main

Le formateur observe le stagiaire, échange avec lui et valide la maîtrise des compétences travaillées au cours du parcours. Une attestation globale est remise aux candidats, accompagnée du descriptif des compétences validées. Un certificat de réalisation est également délivré.



Certification RS – Valorisation commerciale de produits de prêt-à-porter de seconde main

(RSXXXX – enregistrement en cours)

La certification est évaluée au moyen de mises en situation professionnelles, chacune correspondant à une compétence du référentiel :

- **C1 – Expertise et sélection des articles.** Analyse de l'état, de la matière, de la fabrication et orientation vers la bonne filière.
- **C2 – Préparation et intégration au stock circulaire.** Lavage, petites réparations, mise sur cintre, étiquetage et classement.
- **C3 – Organisation et analyse d'un stock de pièces uniques.** Rangement, détection d'anomalies et propositions d'ajustement.
- **C4 – Merchandising sans planogramme.** Mise en scène cohérente, gestion de la rotation et respect des règles de sécurité.
- **C5 – Relation client spécifique seconde main.** Accueil, conseil, justification du prix et gestion des objections liées à l'état ou à l'unicité des produits.

Un entretien final complète l'évaluation pour analyser les choix réalisés et la compréhension des enjeux du réemploi textile.

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/Vendeuse en prêt-à-porter de seconde main

valorisation, vente et gestion circulaire

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

		NOMBRE HEURES FORMATION STAGIAIRE
INTRODUCTION : LE CONTEXTE PROFESSIONNEL		1
Séquence 1	Découvrir l'univers du commerce du neuf et de la seconde main	1
	Découvrir l'univers du commerce et de la distribution	
	Les différents canaux de distribution	
MODULE 1 : ÉCRÉMAGE, EXPERTISE ET SÉLECTION COMMERCIALE DES PRODUITS DE PRÊT-A-PORTER DE SECONDE MAIN		34
Séquence 1	L'état physique et fonctionnel du produit	7
	L'état général du produit	
	Le contrôle de la qualité physique du produit	
	Le contrôle de la qualité fonctionnelle du produit	
	Le contrôle de la qualité d'usage du produit	
	Les défauts réversibles et irréversibles	
	Les défauts spécifiques par matières (réversibles et irréversibles)	
	Intérêt financier et conditions de pertinence de la réparation en boutique de seconde main	
	La destination finale du produit dans la filière textile (réemploi, réparation, recyclage)	
	Gestion des accessoires en prêt-à-porter de seconde main	
	Reconnaître une contrefaçon	
Séquence 2	La valeur de la marque en seconde main	3
	Les secteurs du marché de la mode	
	Identifier le positionnement d'une marque sur le marché du prêt-à-porter neuf	
	Comprendre les différentes gammes du prêt-à-porter (bas, milieu, haut, premium, luxe, haute couture)	
	À partir du marché du neuf : Évaluer la marque dans la seconde main	
	Identifier la marque en seconde main	
	Différencier notoriété de la marque et valeur marchande réelle en seconde main	
	Décider si un article doit être : valorisé pour la vente ou réorienté vers un autre circuit.	
Séquence 3	Les Bases : Les Matières, les origines	3
	Les fibres naturelles et chimiques	
	Les fibres recyclés	
Séquence 4	Identifier et Revaloriser les Matières en Seconde Main	3
	Pourquoi revaloriser la matière en prêt-à-porter de seconde main ?	
	Une matière associée à un segment de marché	
	Les caractéristiques des matières en seconde main	
	Les matières mélangés	
	Comment reconnaître les mélanges des matières les plus courantes ?	
	Comment reconnaître une matière quand le produit n'a pas d'étiquette de composition ?	
Séquence 5	La saisonnalité des matières et des produits en seconde main	3
	Les matières et les saisons	
	Comprendre la saisonnalité en seconde main	
Séquence 6	Les Bases : La chaîne de fabrication textile	3
	Maîtriser la chaîne de fabrication textile	
	Pourquoi revaloriser la fabrication en seconde main ?	
	Différences de fabrication : bas de gamme / moyenne gamme / à partir du haut de gamme	
Séquence 7	Le style du produit	3
	Les basiques et les indémodables	
Séquence 8	Les produits, les essentiels	3
	Identifier les produits et leur style	
Séquence 9	Style et vie quotidienne	3
	Les styles les plus courant dans la vie quotidienne	
Séquence 10	Adapter l'Assortiment à l'ADN du Point de Vente	3
	L'importance stratégique de l'ADN d'une boutique en seconde main	
	Pourquoi la Cohérence Produit / ADN est Essentielle	
	Les 5 Piliers de l'Adéquation Produit / ADN Boutique	
	L'impact de l'ADN sur l'expérience client	
	Lien entre ADN et mise en scène	
	Le Rôle de l'Écrémage dans cette Sélection	
MODULE 2 : APPROVISIONNEMENT ET GESTION D'UN STOCK CIRCULAIRE DE PRODUITS DU PRÊT-À-PORTER DE SECONDE MAIN		14
Séquence 1	Méthodes d'organisation des stocks et des produits	5
	Organiser et ranger un stock circulaire	
	Organiser le rangement des produits	
Séquence 2	Approvisionnement du lieu de vente	4
	Préparer les produits de prêt-à-porter de seconde main avant leur intégration au stock	
	La rotation des produits en seconde main	
	Gestion des retours client	

Séquence 3	Gestion d'un stock circulaire	5
	Digitalisation et gestion informatique du stock Analyse du stock en seconde main Promotions et démarques Communication interne Sécurité et ergonomie Sécurité incendie Gestion des déchets et hygiène	
MODULE 3 : Organiser et mettre en œuvre le merchandising d'un point de vente de prêt-à-porter de seconde main		14
Séquence 1	L'harmonie des couleurs	3
	Le cercle chromatiques Les couleurs neutres Les associations de couleurs pour les portants et les looks	
Séquence 2	Les 3 grands types de merchandising	4
	Le merchandising d'organisation Le merchandising de gestion Adapter le merchandising de gestion à la seconde main Le merchandising de séduction Adapter le merchandising de séduction à la seconde main Organisation de la colorimétrie dans une boutique de seconde main Stratégie des portants Gestion des prix en boutique Entretien quotidien de la boutique Gestion des cabines d'essayage Théorie du réassort dans une boutique de seconde main	
Séquence 3	Le merchandising extérieur : La vitrine	7
	Le rôle de la vitrine L'identité de la vitrine Les règles Réaliser une vitrine : les 9 points clés La colorimétrie de la vitrine Le style de la vitrine Les mannequins : Les règles professionnelles Les erreurs fréquentes	
MODULE 4 : Les relations clients dans une boutique de prêt à porter		14
Séquence 1	Avant l'ouverture : La préparation	3
	La préparation du personnel La préparation de l'espace de vente La préparation commerciale La préparation relationnelle : brief d'équipe	
Séquence 2	L'accueil du client	4
	Introduction : La communication La prise de contact avec le client Observer et patienter Écouter la demande du client Renseigner le client Orienter le client Se positionner dans l'espace de vente Conclusion : à éviter	
Séquence 3	Relation client en boutique de seconde main - Comment vendre en seconde main	4
	Comprendre le client de la seconde main L'accueil et la première impression Le conseil client spécifique à la seconde main Gérer les situations difficiles Transparence et justification du prix en seconde main Fidéliser le client La rotation du stock comme outil de fidélisation Adapter son discours en boutique mixte (friperie + boutique)	
Séquence 4	Le SONCAS en seconde main	3
	Sécurité, orgueil, nouveauté, confort, argent, sympathie Comment utiliser le SONCAS en seconde main ?	
EVALUATION		7
TOTAL		84
		12 jours