

Certificat de spécialisation essayage-retouche-vente

Développer une polyvalence de ses compétences techniques d'essayage et de retouches. Intervenir et conseiller pour une vente adaptée. Cette formation permet l'intégration de un ou deux adultes au sein d'une classe d'étudiants, favorisant les échanges de pratiques et la professionnalisation. Formation éligible au CPF.

Dates

du 01/09/2026 au 02/07/2027

Public (H/F)

Tout public

Effectif

1-2

Durée

346h (en centre), 315h (en entreprise)

Modalités de formation

Cours du jour, Formation en présentiel, En alternance

Tarif

Tarif tout public - prix total : 7612,00€

Lieu(x) de la formation

Lycée professionnel Marie Laurencin
114 quai de Jemmapes, 75010 Paris

Contact

GRETA CDMA
Agence administrative et commerciale
21 rue de Sambre et Meuse
75010 PARIS
<https://www.cdma.greta.fr>

Référent(e) formation :

SOFIA LOPEZ ORTIZ
01.44.08.87.73 - 06.34.65.08.95

Référent(e) handicap :

Sabrina TALCONE
infohandicap@greta-cdma.paris



Objectifs

- Savoir effectuer des retouches courantes et complexes de tous produits de prêt-à-porter en mettant en oeuvre les techniques appropriées
- Intervenir et conseiller pour une vente adaptée.
- Guider les clients dans la modification d'un vêtement et leur proposer la solution la mieux adaptée à leurs besoins.

Prérequis

Être titulaire d'un BAC PRO ou CAP métiers de la mode (vêtement flou ou tailleur).

Contenu

La formation est organisée autour des blocs de compétences suivants :

RNCP37234BC01 - Pratique professionnelle, technologie et arts appliqués

- Proposer un vêtement au client
- Adapter le vêtement à la morphologie du client
- Etablir la fiche de retouche
- Evaluer le coût de la prestation
- Exécuter la ou les retouche(s)
- Contrôler la qualité de la retouche
- Contrôler le bien aller du vêtement
- Connaître les matériaux, matériels et technologies de fabrication
- Effectuer un choix esthétique et technique
- Réaliser un dessin applicable à la profession

RNCP37234BC02 - Gestion d'entreprise

- Décrire une prestation
- Décrire des coûts de prestation à partir des données fournies
- Analyser de documents de vente en vue de la commercialisation d'une prestation

Le parcours de formation, en fonction des pré-requis, du positionnement et du projet professionnel portera sur la validation de tous les blocs de compétences ou de certains. Chaque bloc peut être obtenu indépendamment de manière progressive.

Moyens pédagogiques

Documents pédagogiques
Etudes de cas
Travaux pratiques

Méthodes pédagogiques

Pédagogie basée sur une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.
Suivi individualisé

Modalités d'admission et de recrutement

Déposez votre candidature directement sur le site, sur le bouton "déposer sa candidature" avec votre CV, lettre présentant votre projet et votre motivation.
Entretien avec l'équipe d'enseignement du lycée.

Modalités d'évaluation et/ou de certification

Épreuve ponctuelle

Chaque bloc de compétences peut être validé indépendamment des autres et fait l'objet d'une certification partielle RNCP.

Suite de parcours

Perspectives professionnelles

Pour en savoir plus, retrouvez les indicateurs de l'insertion professionnelle sur ce site : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/>

Il est également possible de compléter sa formation avec le programme "Les fondamentaux pour booster son développement : stratégie commerciale, communication, marketing digital et réseautage".
<https://cdma.greta.fr/fiches/greta-cdma-les-fondamentaux-pour-booster-son-developpement-0000244909/>

Reconnaissance des acquis

Certificat de spécialisation essai-vente
Attestation de suivi de présence

Intervenant(e)(s)

Professionnels du secteur

Codification de l'offre

Formacode :
21766 - essai-vente