

<b>INTITULE DE LA FORMATION</b>		<b>Employé(e) commercial(e) en magasin</b>	
<b>DOMAINE</b>		<b>Commerce</b>	
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	<b>PUBLIC</b>	<b>PRÉREQUIS</b>	<b>Modalités et délais d'accès</b>
<p>Cette formation en alternance permet aux enseignes de distribution alimentaire, aux grandes surfaces spécialisées (jardin, bricolage, textile...), aux points de vente de détail... :</p> <p>De préparer de nouveaux entrants, à tenir la réserve, approvisionner le rayon et / ou le point de vente, à accueillir et accompagner les clients, tout en veillant à maintenir l'attractivité du magasin.</p>	<p><b>Demandeur d'emploi</b> de plus de 16 ans, faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et/ou d'apprentissage De niveaux infra 3, 3 validé, 4 non validé</p>	<p>Maîtrise des savoirs de base Possibilité de validation par bloc de compétences</p>	<p>Individuel et tests de positionnement Accès : Sous 48 heures Entrées séquencées</p>
<b>CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES</b>			
<p><b>Préqualification – 10 jours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Amorce compétences métiers</li> <li>- Entreprise et panorama sectoriel</li> <li>- Fondamentaux du marketing</li> <li>- Cohésion de groupe</li> </ul> <p><b>Approvisionnement du rayon et du point de vente – 22 jours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réception et réserves</li> <li>- Gestion des stocks</li> <li>- Inventaire et démarque</li> <li>- Merchandising</li> <li>- Mise en avant des produits</li> <li>- Affichage – signalétique</li> <li>- Résultats du rayon – calculs commerciaux</li> <li>- Droit commercial</li> <li>- Hygiène et sécurité</li> <li>- Gestes et postures</li> </ul>	<p><b>Accueil et accompagnement du client – 15 jours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Approche marketing : motivations d'achat du consommateur</li> <li>▪ Communication adaptée au point de vente (signalétique, animations, promotions ...)</li> <li>▪ Distribution (politique commerciale des différentes enseignes...)</li> <li>▪ Techniques de vente</li> <li>▪ Règles de merchandising, techniques de présentation des produits</li> </ul> <p>Administration commerciale (facturation, encaissement, TVA...)</p> <p><b>Autres activités – 22 jours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accompagnement social / emploi / handicap</li> <li>- Rapport CQP</li> <li>- Compétences transversales</li> <li>- .....</li> </ul>		
<b>MODALITES PÉDAGOGIQUES</b>		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	
<p>Alternance formation / entreprise Formation pratique Formation en présentiel</p>		<p><b>Titre Professionnel certifié de niveau 3</b> <b>Ministère de l'emploi</b> <b>Attestation de formation</b></p>	
<b>DURÉE</b>	<b>DATES</b>	<b>LIEU DE LA FORMATION</b>	
<p><b>728 heures au total (dont 245 heures en entreprise)</b></p>	<p>Nous consulter</p>	<p><b>Centre de formation Beauséjour</b> 33210 LANGON</p>	
<b>CONTACTS</b>		<b>FINANCEMENT</b>	
<p>Centre de formation BEAUSEJOUR - <b>05 56 71 10 01</b> <a href="http://www.cfpbeausejour.fr">www.cfpbeausejour.fr</a> <b>Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON / Eric DUPOUY</b></p>		<p><b>Prix : 12 €/heure stagiaire en centre</b> <b>Parcours complet : 5796 €</b> <b>Financement : formation éligible au financement selon statut</b></p>	
<b>INTERVENANT(S)</b>		<b>PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES</b>	
<p>Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants</p>		<p>D1507 Mise en rayon libre-service D1106 Vente en alimentation Poursuite possible en titre professionnel de niveau 4 (vendeur conseil en magasin, responsable de rayon,...)</p>	
<b>CONDITIONS D'ACCUEIL</b>			
<p>Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation</p>			