

| INTITULE DE LA FORMATION | | Employé(e) commercial(e) en magasin | |
|--|----------------|--|--|
| DOMAINE | | Gestion | |
| OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION | | PUBLIC | PRÉREQUIS |
| <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>Demandeur d'emploi de plus de 16 ans, faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et/ou d'apprentissage</p> <p>De niveaux infra 3, 3 validé, 4 non validé</p> <p>Salarié(e) en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation</p> <p>Salarié</p> | <p>Maîtrise des savoirs de base</p> <p>Entrées séquencées</p> <p>Possibilité de validation par bloc de compétences</p> |
| CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES | | | |
| <p>Préqualification</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amorce compétences métiers - Entreprise et panorama sectoriel - Fondamentaux du marketing - Cohésion de groupe <p>Approvisionnement du rayon et du point de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réception et réserves - Gestion des stocks - Inventaire et démarque - Merchandising - Mise en avant des produits - Affichage – signalétique - Résultats du rayon – calculs commerciaux - Droit commercial - Hygiène et sécurité - Gestes et postures | | <p>Accueil et accompagnement du client</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Approche marketing : motivations d'achat du consommateur ▪ Communication adaptée au point de vente (signalétique, animations, promotions ...) ▪ Distribution (politique commerciale des différentes enseignes...) ▪ Techniques de vente ▪ Règles de merchandising, techniques de présentation des produits <p>Administration commerciale (facturation, encaissement, TVA...)</p> <p>Autres activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement social / emploi / handicap - Rapport CQP - Compétences transversales - | |
| MODALITES PÉDAGOGIQUES | | MODALITÉS D'ÉVALUATION | |
| <p>Alternance formation / entreprise</p> <p>Formation pratique</p> <p>Formation en présentiel</p> | | <p>Titre Professionnel certifié de niveau 3</p> <p>Ministère de l'emploi</p> <p>Attestation de formation</p> | |
| DURÉE | DATES | LIEU DE LA FORMATION | |
| <p>728 heures au total (dont 245 heures en entreprise)</p> <p>Ou 406 h en alternance sur 1 an</p> | Nous consulter | <p>Centre de formation Beauséjour</p> <p>33210 LANGON</p> | |
| CONTACTS | | FINANCEMENT | |
| <p>Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01</p> <p>www.cfpbeausejour.fr</p> <p>Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON / Eric DUPOUY</p> | | <p>Financement : formation éligible au financement selon statut</p> | |
| INTERVENANT(S) | | PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES | |
| <p>Equipe pédagogique du centre</p> <p>Intervenants professionnels, consultants</p> | | <p>D1507 Mise en rayon libre-service</p> <p>D1106 Vente en alimentation</p> <p>Poursuite possible en titre professionnel de niveau 4 (vendeur conseil en magasin, responsable de rayon,...)</p> | |
| CONDITIONS D'ACCUEIL | | | |
| <p>Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation</p> | | | |