

Prérequis pour intégrer la formation :

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Commerce et grande distribution alimentaire ou spécialisée" ou une expérience professionnelle (stage, contrat de travail...)
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)

Modalités particulières d'accès à la formation :

- Jeunes et adultes à partir de 16 ans sortis du système scolaire depuis plus de 6 mois / Être inscrit comme demandeur d'emploi
- Être capable d'occuper un poste de travail debout / Avoir une bonne résistance au port de charges
- Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider.
- Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières.

OBJECTIFS

En termes de savoirs :

Pouvoir travailler en équipe et en autonomie dans la réalisation des tâches.

Apprendre les termes liés aux différentes activités du métier.

Connaître les règles de sécurité liées au point de vente, aux personnes et à l'utilisation du matériel de manutention.

Connaître et appliquer les règles d'hygiène.

En termes de savoir-faire :

Approvisionner un rayon ou un point de vente.

Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente

Utiliser les techniques de communication pour accueillir, renseigner, servir, orienter et répondre aux attentes de la clientèle.

En termes de savoir-être :

Soigner sa présentation et sa tenue.

Adopter une posture professionnelle.

Développer une relation client axée sur la personnalisation et le service.

MODALITES

Formation qualifiante

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session

Parcours moyen

En centre : 455 H

En entreprise : 224 H

Date : 03/01/2022 au 03/07/2023 entrées et sorties permanentes

Parcours individualisé en alternance

Lieu : Montpellier

Contact : recrutement@ofiaq.fr

Moyens pédagogiques :

Plateau technique

Salle de cours équipée d'ordinateurs

Support pédagogique visuel et audiovisuel

Plateforme FOAD

Locaux accessibles aux personnes handicapées

Financier : Marché QualifPro 2019 de la Région

Occitanie Pyrénées Méditerranée, cette formation est financée et rémunérée par la Région

Contactez nous pour plus d'informations. :

secretariat@ofiaq.fr

PROGRAMME

BLOC 1 « Approvisionner un Rayon ou un Point de Vente »

- Prendre en charge les marchandises à la réception et vérifier la conformité des produits
- Préparer les marchandises, les acheminer en réserve
- Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, la sécurité des personnes & des biens, les règles d'hygiène
- Participer au Suivi des stocks et contribuer à leur fiabilité en effectuant des comptages et des vérifications
- Contribuer à la validation des commandes
- Compétences transverses :
 - Calculs commerciaux
 - Connaissance de la Politique RSE de son Entreprise
 - Intégration des principes de développement durable dans son travail

BLOC 2 « Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente »

- Accueillir, renseigner, orienter, le client sur la surface de vente
- Contribuer à l'attractivité du rayon ou du point de Vente
- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements
- Compétences transverses :
 - Connaissance des attitudes à adopter dans une situation de conflit avec un client
 - Utiliser un vocabulaire professionnel
 - Avoir une bonne compréhension des consignes, savoir remonter les informations à sa hiérarchie et à ses collaborateurs
 - Connaissance des outils de communication digitale

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

SST / CACES R489 Cariste Catégories 1A et 3

L'Economie du Secteur « Commerce et Distribution » en Occitanie

- Présentation des objectifs de formation, du métier
- Le Marché local de l'emploi, les nouveaux métiers
- Connaissance de l'environnement professionnel
- Les formes de Commerce, la grande distribution : les grandes surfaces alimentaires, les surfaces spécialisées, le e-commerce...

Initiation Informatique // Bureautique

- Découverte de l'environnement Windows, OFFICE 365
- Pack office, navigation Internet

Techniques de recherche d'Emploi ou de formation

- Recherche & sélection des entreprises ou des offres de formation
- Participer au forum emploi régional
- Répondre à une offre d'emploi, effectuer une candidature spontanée
- Préparation à un entretien d'embauche / tests de recrutement

EXAMEN - Titre Professionnel ECM

Préparer le DP et passer l'examen théorique et pratique du Titre Professionnel

« Employé(e) Commercial(e) en Magasin » de Niveau 3 (CAP-BEP)

Emploi, métier de rattachement : vente en alimentation, mise en rayon libre-service

Les expériences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement. Possibilité de poursuivre ses études vers le niveau 4 : vendeur(se) conseil en magasin

MAJ 02/11/2022

