

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/être inscrit comme demandeur d'emploi
- Être capable d'occuper un poste de travail debout
- 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 terme de savoir :

- 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 terme de savoir-faire :

- Approvisionner un rayon ou un point de vente
- Accompagner la/le client(e) 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 terme 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 48h avant le début de la session

Parcours moyen

Horaires : 8h30-12h 13h30-17h

En centre : 560h

En entreprise : 280h

Parcours individualisé en alternance

Entrées et sorties permanentes (nous contacter pour les dates de rentrées)

Lieu : Sète, Montpellier, Perpignan, Nîmes

Contact : nathalie.davasse@ofiaq.fr / sandrine.martinet@ofiaq.fr

Moyens pédagogiques

- Plateau technique
- Salle de cours équipée d'ordinateurs
- Support pédagogique visuel et audiovisuel
- Plateforme FOAD // Formation mixte

Locaux accessibles aux personnes handicapées

Financier : OPCA

PROGRAMME

Phase 1 :

- M1 - Positionnement / Intégration
- M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique
- M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)
- M4 - Techniques de recherche de stage / Coaching
- M5 - Soft skills
- M6 - Citoyenneté / Citoyenneté numérique

Phase 2 :

BLOC 1 - « Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal »

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits des clients

BLOC 2 - « Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal »

- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

Compétences transverses :

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

Les 2 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

M7 - Digitalisation des points de vente / Phygital

Phase 3 :

- M8 - Transition écologique et énergétique
- M9 - CACES R489 Cariste Catégories 1A et 3
- M10 - SST
- M11 - Stage en entreprise
- M12 - Techniques de recherche d'emploi
- M13 - Bilan de fin de parcours
- M14 - Révisions

EXAMEN - Titre Professionnel EC

Préparer le DP et passer l'examen théorique et pratique du titre « Employé(e) Commercial(e) » de niveau 3 RNCP (CAP - BEP).

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Emploi / métier de rattachement : vente en alimentation, mise en rayon libre-service, personnel de caisse, préparateur de commande.

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

Possibilité de poursuivre ses études vers le niveau 4 : Conseiller(ère) de Vente

MAJ : 30/01/23

