

EMPLOYÉ COMMERCIAL

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES PAR LA FORMATION



PUBLIC CONCERNÉ

Demandeurs d'emploi, salariés, étudiants ou stagiaires de la formation professionnelle

PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station debout prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture.
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

DURÉE

11 mois - 1 à 2 jours en centre/semaine

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des compétences professionnelles, des savoir-faire et le savoir être permettant d'assurer l'approvisionnement d'un rayon
- Contribuer à l'attractivité commerciale du magasin
- Conseiller la clientèle
- Gérer les réserves et réaliser des inventaires

ÉLÉMENTS DE CONTENU

CCP1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- **Module 1** : Approvisionner l'unité marchande
- **Module 2** : Assurer la présentation marchande des produits
- **Module 3** : Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- **Module 4** : Traiter les commandes de produits de clients

CCP2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

- **Module 5** : Accueillir, renseigner et servir les clients
- **Module 6** : Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- **Module 7** : Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

Modules de spécialisation optionnels

- Découverte de la vente de produits frais
- Découverte de la vente de produits BIO
- Découverte du marché des séniors
- Prévention des risques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Parcours de formation réalisé dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur et ressources numériques



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

• Recueil écrit et oral des attentes

• Feed-back tout au long de la formation

• Évaluation des connaissances acquises en fin de formation



• Bilan oral de la formation
Questionnaire de satisfaction

• Compte rendu individuel du formateur
(envoyé à l'établissement)

Le client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

DÉLAIS D'ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ AU PUBLIC

- **Pour nos formations INTRA**, les délais d'accès à la formation et l'accessibilité des publics en situation de handicap sont définis par l'établissement accueillant.
- **Pour nos formations INTER**, le planning de nos formations est accessible sur le site de l'IRFA et permet l'inscription et l'entrée en formation des publics jusqu'à la veille du démarrage de l'action.

L'ensemble de nos lieux d'accueil sont accessibles aux personnes en situation de handicap, par ailleurs un référent handicap est identifié au sein de l'organisme.

TARIFS

L'IRFA est exonéré de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts.

- **Pour nos formations Intra** : à titre indicatif, 1250 euros par jour selon les besoins de l'établissement et le profil du formateur, pour un groupe de 15 personnes maximum.
- **Pour nos formations Inter** : 240 euros par jour et par apprenant.



UN PROJET DE FORMATION DANS VOTRE RÉGION ?

Contactez-nous pour une mise en relation avec nos conseillers et responsables de formation



02 33 29 66 51



infos@irfa-formation.fr