

Modalité

Présentiel
Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

Public

Tout public ayant idéalement une première approche du milieu professionnel
Accessibilité à tout pour tous.

Prérequis

16 ans minimum.
Niveau 3ème requis.

Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, avec les compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

Méthodologie et moyens pédagogiques

Cours théoriques, animations pédagogiques et mises en situation sur plateau technique.

Durée de la formation

En apprentissage, la durée de la formation est à minima de 25% du temps de travail. En contrat de professionnalisation ou en proA, la durée de la formation est comprise entre 15% et 25% du temps de travail.

Objectifs

- Garantir la disponibilité des articles en rayon ;
- Faciliter la relation commerciale avec la clientèle ;
- Assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente ;
- Répondre aux sollicitations des clients, les orienter et les conseiller

Suivi et évaluation

- Évaluation en cours de formation sur des cas pratiques en centre et en entreprise ;
- Validation lors d'une session d'examen final face à un jury ;
- H&C se conforme aux dispositions prévues dans l'Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen ;
- Délivrance d'un diplôme du ministère du travail et de l'emploi de niveau 3 ;
- Possibilité de valider l'intégralité, un ou plusieurs blocs de compétences

Résultats

2023 : reçus 68% - Satisfaction globale : 82%

Cout pédagogique

Formation à 100 % prise en charge dans le cadre d'une alternance. Pour tout autre dispositif, rapprochez-vous de votre centre pour étudier les moyens de financement.



Délai d'accès de 16 à 30 jours selon le financement demandé.

Contactez le service formation continue pour obtenir un devis ou toute assistance technique lors de formation à distance.
Informations complémentaires disponibles sur notre site Internet : www.cfahconseil.com

Contenu

I. Approvisionner un rayon ou un point de vente (CCP1)

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

II. Accueillir et accompagner le client dans un point de vente (CCP2)

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

III. Compétences transversales

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer)

Délai d'accès de 16 à 30 jours selon le financement demandé.

Contactez le service formation continue pour obtenir un devis ou toute assistance technique lors de formation à distance.
Informations complémentaires disponibles sur notre site Internet : www.cfahconseil.com

H&C Conseil 6 Place de Regensburg, 63000 Clermont-Ferrand
Tel : 04 73 93 25 92 - Siret 429 249 949 00133

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° : 83 63 03371 63 auprès de la Préfecture Auvergne-Rhône-Alpes