

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE EMPLOYE(E) COMMERCIAL(E)

reconnue par la CCN du commerce de
gros et de détail à prédominance
alimentaires

DUREE: 6 à 9 MOIS (187h à 255h)



TYPE DE FORMATION

LIEU DE FORMATION : ABCI FORMATION 14 rue de la galère-72000 Le Mans.

MODALITÉS ET DURÉE DE LA FORMATION	<p>Formation en contrat de professionnalisation prise en charge par les OPCO - 1 jour par semaine en formation de 9h à 17h30 (7h50)</p> <p>Formation gratuite pour les salariés en contrat d'alternance. Rémunération par l'entreprise de 55% à 80% pour les moins de 26 ans (voir les conditions) rémunération à 100% du SMIC pour les plus de 26 ans.</p> <p>Durée 6 à 9 mois (187 h à 255 heures de formation)</p> <p>Formation adultes et plus de 16 ans.</p>
ADMISSION	<p>Formation tout au long de l'année, entrée et sortie permanente</p>
ACCESSIBILITE	<p>Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap</p>

NIVEAU D'ENTRÉE ET PRÉ-REQUIS	Etre âgé de 16 ans minimum au moment de la signature du contrat de professionnalisation
	Aucun diplôme exigé

LE PARCOURS

Les perspectives à l'issue de la formation CDD-CDI en magasins traditionnels ou grandes et moyennes surfaces magasins

- Former les publics aux métiers du commerce et de la grande distribution.
- La mise en œuvre de ce contrat permet aux bénéficiaires d'acquérir une qualification professionnelle en tant qu'employé(e) commercial(e) polyvalent secteurs rayons et caisses.
- Une attestation de formation est remise à l'issue de la formation

TYPES D'EMPLOIS ET DÉBOUCHÉS

EMPLOYES DE MAGASIN- employés de rayon, conseiller-vendeur magasin, hôte(sse) de caisse en grandes et moyennes distribution

- l'accueil de la clientèle et la fidélisation
- hôte(sse) de caisse libre service et traditionnelle
- la vente des produits et des services au sein d'un point de vente
- le conseil client, le service après vente
- réceptionner la marchandise et réaliser les opérations d'inventaire

Dans les entreprises de distribution alimentaires et spécialisées-commerce traditionnel (GSA-GSS-magasins traditionnels)

LA FORMATION

COMPÉTENCES CLÉS	<p>Savoir appliquer les techniques de vente</p> <p>Savoir gérer son stress et ses émotions pour parfaire sa communication</p> <p>Appliquer les gestes et postures appropriés aux métiers du commerce</p>
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	<p>Formation en présentiel- groupe de 10 à 15 personnes en salle</p> <p>pédagogie dans le mouvement alternant apports théoriques et mise en situation-ateliers de travail -temps de travail en autonomie-réalisation d'un dossier à présenter en entreprise au tuteur.</p>

OBJECTIFS	PRÉPARER LES BÉNÉFICIAIRES A EXERCER LE METIER D'EMPLOYÉ DE COMMERCE (GSA-GSS-COMMERCE TRADITIONNEL)
	<p>Accompagner les alternants dans leur insertion professionnelle à l'issue de la formation</p> <p>Préparer les salariés à l'obtention de la certification professionnelle</p>

LES QUALITÉS REQUISES

Faire preuve de concentration, de rigueur et posséder une bonne condition physique

- Résistance aux stress
- Être souriant et à l'écoute
- Savoir travailler en équipe
- Effectuer des activités de manutention

MODALITÉS DE LA QUALIFICATION ET D'ÉVALUATION

ÉVALUATION ET SUIVI

- la qualification s'obtient après la réalisation des heures de formation-présentation du dossier de travail (grille d'évaluation)
- des bilans intermédiaires sont réalisés en entreprise
- un dossier de travail et projet est réalisé tout au long du parcours formation pour favoriser l'insertion professionnelle et développer les capacités de curiosité professionnelle.

PROGRAMME DE FORMATION (voir fiche détaillée)