

Demandeurs d'Emploi

OBJECTIFS

- Acquérir des compétences et connaissances dans les différentes thématiques du commerce
- Se professionnaliser pour un emploi direct et /ou accéder à des suites de parcours qualifiants

CONTENU

12 modules :

- 1 : Accueil/ relation client / relation de service
- 2 : Gestion caisse
- 3 : Numérique au service du commerce
- 4 : Technique de vente
- 5 : Accompagnement du client dans l'action de consommation
- 6 : Gestion d'un stock et relation fournisseur
- 7 : Booster ma communication pour mieux vendre
- 8 : Spécialisation « vente étalagiste » en produits alimentaires
- 9 : Petit commerce et commerce indépendant
- 10 : Techniques de recherche de stage et d'emploi
- 11 : Période d'application en entreprise
- 12 : Exploitation de la période de stage et bilan

PRE-REQUIS

- Valider le projet en amont

ORGANISATION

- Durée de l'action en organisme de formation : 105h à 238 h en fonction du parcours choisi
- Durée de la période de stage : 105h
- Méthodes pédagogiques : Alternance organisme de formation et entreprise
- Evaluation : Contrôle continu sur la théorie et la pratique / L'orfolio
- Modalités d'accès (sous réserve de places disponibles) : Participer à une information collective + entretien avec notre équipe
- Possibilité accès personnes handicapées : nous contacter

QUALITÉS REQUISES

- | | |
|-------------------|----------------------|
| - Disponibilité | - Adaptabilité |
| - Bon relationnel | - Sens du service |
| - Autonomie | - Bonne présentation |

NOS ENGAGEMENTS

Garantir et améliorer la qualité attendue des formations (méthodologie, matériel, conditions pratiques)

Assurer le suivi des apprenants tout au long de l'action de formation

Apporter des réponses en adéquation avec les besoins réels et spécifiques des différents acteurs économiques

LES + de l'IRFA EST

- **Un accompagnement personnalisé :** Ateliers, méthodologie de recherche d'emploi, préparation aux entretiens...
- **L'IRFA est expert de la formation depuis plus de 45 ans**
- **Votre CV sera proposé à nos partenaires**
- **Vous serez guidé et suivi avant, pendant et après la formation**
- **Une pédagogie active et concrète**
- **Locaux accessibles PMR**
- **Nos Formations sont accessibles aux personnes avec Handicap (contacter le responsable)**

ET AUSSI : possibilité de validation par bloc / équivalence / passerelles / suites de parcours / débouchés nous contacter



Taux de satisfaction IRFA EST 3,9/5



COUT : financée par la Région Grand E

VOS CONTACTS

Aline GAUDRY
Responsable Pôle Tremplin
Action Vente / Commerce
Grand Est
aline.gaudry@irfa-est.fr
06 65 67 02 35

Corinne LECAILLE
Coordinatrice
corinne.lecaille@irfa-est.fr
03 89 31 92 05
03 89 43 99 50

Alexandra LE PINAY
Assistante
alexandra.lepinay@irfa-est.fr
03 89 43 99 50

Lilian DABON / Mireille VITTEMBERGA
Formateurs
lilian.dabon@irfa-est.fr
mireille.vitterberga@irfa-est.fr
03 89 43 99 50