

OBJECTIFS

- Accueillir et prendre en charge le client
- Mettre en valeur le point de vente et approvisionner les rayons
- Gérer et tenir une caisse
- Intégrer une équipe en respectant les règles collectives
- Attestation de formation Employé de Commerce
- Accéder à un emploi dans le commerce

CONTENU

- Image et confiance en soi / perception des autres
- Acquisition de « savoir être » et « savoir faire » professionnels
- Accueillir, informer et orienter le client
- Conseiller le client
- Traiter les réclamations
- Implanter les produits
- Baliser et étiqueter
- Maintenir l'état marchand du rayon
- Comprendre l'environnement et le fonctionnement du poste caisse
- Connaître la législation et les procédures d'encaissement
- Réaliser et suivre des mouvements de caisse
- Lutter contre la démarque
- Techniques de recherche d'emploi
- Remise à niveau liée aux exigences du métier
- Soutien personnalisé
- Périodes d'application en entreprise
- Préparation et évaluation de stage

ET AUSSI : possibilité de validation par blocs / équivalences / passerelles / suites de parcours / débouchés
Nous contacter



PRE-REQUIS

- Projet validé dans le domaine de la vente
- Niveau Brevet

ORGANISATION

- Durée : 301 heures dont 84 h en entreprise
- Rythme : Temps plein
 - ✓ Cours – Lundi au mercredi – 9h-12h/13h-17h
 - ✓ Entreprise : 2 jours/semaine selon l'enseigne
- Méthodes pédagogiques : active et innovante
- Evaluation : En cours de formation
- Modalités d'accès (sous réserve de places disponibles) :
 - ✓ Tests de positionnement
 - ✓ Tests d'évaluation des aptitudes aux métiers visés
 - ✓ Entretien individuel de motivation

Possibilité accès personnes handicapées : nous contacter

QUALITÉS REQUISES

- Sens du service et du relationnel
- Adaptabilité et travail en équipe
- Rigueur et organisation
- Bonne présentation



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**



VOS CONTACTS

Virginie PANARD

Coordnatrice Pédagogique
Action Vente / Commerce
Lorraine
virginie.panard@irfa-est.fr
03 67 61 04 92

Aline GAUDRY

Responsable Pôle Tremplin
Action Vente / Commerce
Grand Est
aline.gaudry@irfa-est.fr

IRFA EST FORMATION

Siège Mulhouse
siege@irfa-est.fr