

1930 - Qualification métiers du Commerce

- Employé(e) Commercial(e) Magasin



Date de mise à jour : 02/01/2020 | Ref: 01_22046

Identifiant de la certification (code Certif Info) : 83079

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

Les métiers de la vente en boutique traditionnelle ou en grande distribution nécessitent certes des compétences techniques, un savoir faire (gestion de stocks, techniques de vente et de merchandising), mais aussi et surtout un réel intérêt pour le métier et la gamme de produits proposés. Le savoir être doit être en adéquation avec l'enseigne dans laquelle le vendeur exerce son métier. Notre plateforme de formation commerce va permettre au stagiaire d'intégrer à tout moment une formation de remise à niveau ou un parcours de formation qualifiant et d'actualiser ses pratiques pour gagner en efficacité quotidienne.

Programme de la formation

Le programme de cette action est individualisé, un plan de formation est systématiquement formalisé avant l'entrée en formation et peut contenir les points suivants :

- Accueil, Formalisation du Livret de formation, Bilan.
- Techniques de Recherche d'Emploi (TRE).
- Synthèse de validation.
- Approvisionner un rayon ou un point de vente CCP du Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) en Magasin V
- Accueillir et accompagner le client dans un point de vente CCP du Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) en Magasin V
- Sensibilisation à l'évolution de l'acte d'achat, à la culture générale de l'entreprise et de la vente.
- Modules de remise à niveau liés au secteur (communication orale et écrite, mathématiques).
- Période d'application en entreprise.

Validation et sanction

titre diplôme homologué

Type de formation

Certification

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers visés

Code Rome

- D1501 : Animation de vente
- D1507 : Mise en rayon libre-service
- D1106 : Vente en alimentation
- D1211 : Vente en articles de sport et loisirs
- D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

364 heures en centre, 280 heures en entreprise

Conventionnement : Non

Financier(s)

Collectivité territoriale - Conseil régional

Conditions d'accès

Public(s)

Demandeur d'emploi

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique

Conditions spécifiques et prérequis

Expérience professionnelle requise, avoir une expérience professionnelle en vente Tests suivis d'un Entretien afin de définir le parcours du stagiaire (élaboration d'un plan de formation individualisé). Le positionnement du Stagiaire sera validé en fonction du type de formation visée : => Remise à niveau. => Qualification. Info coll, Entretiens individuels, Tests de niveau, copie des diplômes, certificats de travail...

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

202 avenue de Colmar

67100 - Strasbourg

Responsable :

Téléphone fixe :

Contactez l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable : Barbara Barbara DUSSAUCY - Adelina MURGOI

Téléphone fixe : 0388307830

fax :

Site web :

Contactez l'organisme

Contactez l'organisme formateur

SAS ELAN

SIRET: 39075824100041

Responsable : Barbara DUSSAUCY - Adelina MURGOI

Téléphone fixe : 0388307830

Site web : <http://elan-formation.eu>

Contactez l'organisme

Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF 244945 - Début de validité : 2019-01-02

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 04/02/2019 au 03/07/2020

débutant le : 04/02/2019

Adresse d'inscription

202 avenue de Colmar

67100 - Strasbourg

Etat du recrutement : Information non disponible

Modalités : Entrées/sorties permanentes

Organisme responsable

ELAN

SIRET : 39075824100041

Adresse

202 avenue de Colmar

67100 - Strasbourg

Téléphone fixe : 0388307830

Contactez l'organisme