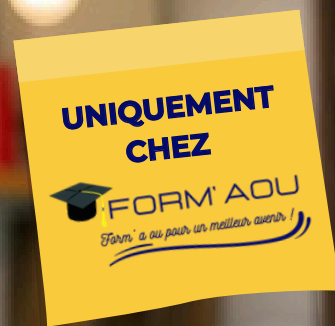




TITRE PRO.

**EMPLOYÉ DE VENTE
POLYVALENT EN MAGASIN**

NIVEAU BAC
en alternance

FORMATION EN ALTERNANCE Code RNCP : 38525

Conditions d'accès

Public : Contrat d'alternance (Jeunes âgés de 16 à 29 ans), Contrat de professionnalisation (à partir de 18 ans)
Le niveau de sortie est BAC.

Contact

Scannez ce QR code
pour accéder
directement à notre
site web :



FORM'AOU | 📍 Saint-André / Saint-Louis

PRÉ- INSCRIPTIONS

www.formaou.com

TITRE PRO.

EMPLOYÉ DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN



Durée de formation

12 à 14 mois



Présence au centre

1 j / semaine



Présence en entreprise

4 jours



Places disponibles

12 places



Lieu de la formation

**SAINT-ANDRÉ
SAINT-LOUIS**

Prérequis : Est ouvert de plein droit à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant au moins d'un niveau 3

Certificateur : CAFA FORMATION

Public : Contrat d'apprentissage (Jeunes âgés de 16 à 29 ans), Contrat de professionnalisation (à partir de 18 ans)

MÉTIERS ET OBJECTIFS VISÉS

MÉTIERS VISÉS

Les débouchés sont variés :

- Employé(e) de vente polyvalent(e)
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(se) en magasin ou en boutique

POURSUITE D'ÉTUDES

- TP Manager d'Établissement Marchand
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

OBJECTIFS

Exercer ses compétences dans un rayon commercial au sein d'une grande surface.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

+ DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

La formation débute à tout moment, sous réserve de contrat, dans un délai de 1 à 2 semaines après validation du dossier.

+ TARIFS

Aucuns frais - Coût contrat prise en charge par l'OPCO de l'entreprise du maître d'apprentissage.

+ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation présentielle en alternance:

1 jour par semaine.

Une plateforme e-learning est à disposition lors des fermetures imprévues du centre.

Les 4 jours restants sont réservés à la période en entreprise.

+ COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin

- Installation des produits dans les rayons, les linéaires et les espaces de vente.
- Gestion de la disponibilité et de l'état des produits dans le rayon.
- Affichage des réglementations et étiquetage des prix dans la surface de vente.

2. Gérer des stocks de marchandises au sein d'un magasin

- Réception et entreposage des produits au sein d'un magasin.
- Participation à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin.

3. Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin

- Accueil du client
- Accompagnement du client dans son acte d'achat au sein du magasin.

4. Gérer et développer les ventes d'un magasin

- Gestion commerciale et financière des ventes effectuées sur la surface de vente ou dans le magasin.
- Animation promotionnelle et commerciale au sein de la surface de vente ou du magasin.
- Prise en charge du click-and-collect d'une commande en ligne ou d'un drive.

+ MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Mise en situation réelle (épreuves en magasin)
2. Tests de contrôle des connaissances (questionnaires)
3. Validation des blocs de compétences (sketchs de vente)

+ ACCESSIBILITÉ PSH

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

SAINT-ANDRÉ



SAINT-LOUIS

SAINT-ANDRÉ

02 62 72 80 58
63 Rue Idriss Methar
97440 Saint-André
direction@formanou.com

SAINT-LOUIS

02 62 70 22 76
180 Rue du Docteur Raymond Verges
97450 Saint-Louis
recrutement@formaou.fr