



Objectifs

- Permettre aux demandeurs d'emploi d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice d'une des fonctions suivantes :
 - Employé libre-service
 - Vendeur spécialisé en alimentation et produits frais
- Obtenir une attestation de compétences en commerce et en vente pour faciliter l'insertion professionnelle ou une suite de parcours qualifiant

Public et prérequis

Tout public demandeur d'emploi, suivi par une structure d'accueil, ayant un projet professionnel validé dans le secteur du commerce, de la vente ou de la distribution.

- Accepter le travail du samedi, les horaires matinaux, tardifs
- Maîtriser la langue française (écrit/oral), les quatre opérations arithmétiques, niveau minimal en informatique

Durée

385 heures de formation (11 semaines) dont 105 h de stage en entreprise (3 semaines)

Dates prochaines sessions

- **du 21 septembre au 9 décembre 2016**
à Biganos

Validation

Attestation de compétences

Programme

Accueil Positionnement

Accueil Positionnement / Formalisation du diagnostic/ Restitution Synthèse Formalisation de l'engagement

Assurer l'approvisionnement de l'espace de vente et valoriser les produits

Réception Et Stockage Des Marchandises
Merchandising
Gestion Commerciale

Accueillir, renseigner, encaisser les clients

Communication Interpersonnelle
Encaissement et Fidélisation

Se préparer a la vente

L'entreprise et son Environnement
Droit Commercial

Prévenir les risques professionnels

Santé Au Travail

Appliquer les principes du développement durable

Développement Durable Et Politique RSE

Prévenir les risques de contamination alimentaire en magasin

Hygiène et Sécurité Alimentaire

Réaliser des ventes

Techniques De Vente

Spécialisation alimentaire et produits frais

L'univers Des Produits Alimentaires
Techniques Produits
Stratégies Commerciales

Techniques de recherche de stage et d'emploi

Etre autonome dans ses démarches de recherche de stage et d'emploi
Etre en capacité de négocier les périodes d'immersion en entreprise
Se constituer un réseau professionnel pour la suite de son parcours
Savoir se positionner en professionnel de la vente et négocier un contrat de travail

Alternance en entreprise

Appliquer dans la réalité les activités liées au métier et à la spécialisation visés
Enrichir sa connaissance du secteur et/ou du métier visé
Synthétiser ses acquis pour démontrer son savoir-faire et son savoir être
Trouver sa place dans l'entreprise
Signer un contrat de travail