

Financement



Formation professionnelle continue
Programme régional de formation
(PRF AS)

N° de marché : 2015ID015S1263

Organisme responsable et contact

GCIF

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Information collective
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3
européen)

Conditions d'accès :

-

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette qualification vise à acquérir les compétences nécessaires pour assurer la gestion et l'animation commerciale d'un rayon. Le responsable de rayon assure l'implantation des marchandises et veille à la qualité du service rendu à la clientèle. Il organise le travail de l'équipe pour atteindre des objectifs fixés par la direction. Il assure une veille relative au comportement des consommateurs et à la concurrence.

Contenu et modalités d'organisation

Intégration - Présenter le centre de formation Effectuer une présentation croisée Répondre aux questions de base (repas, durée ...) Lire les documents officiels règlements Présenter l'intégralité de l'équipe administrative et pédagogique de la formation et des intervenants Connaître ses droits et devoirs - 7 h Positionnement - Présentation des différentes phases du positionnement : test de connaissances, entretien individuel et présentation de son parcours personnalisé Passage de l'épreuve (conditions) Exploitation des résultats des tests de positionnement Entretien individuel devant la commission constitué d'un référent préparatoire et d'un référent qualification Définition du profil personnel, Intérêts et valeurs professionnelles Définition du parcours préconisé Création et Présentation de l'annexe pédagogique - 28 h RRA1C1 Marchandisage du rayon - Implanter un assortiment de produits dans un linéaire de façon rationnelle et attractive Mettre en place une opération commerciale Suivre, contrôler et faire évoluer la qualité des assortiments Mettre à jour un cahier d'événement Organiser une implantation Assurer au quotidien l'aspect marchand de la surface de vente, des linéaires et des produits Faire évoluer les implantations en fonction de l'évolution des gammes et des ventes - 84 h RR A1C2 Dynamisation des ventes - Pratiquer les techniques de vente et encaisser en utilisant un terminal de paiement Analyser un entretien de vente Accompagner un collaborateur dans la vente en utilisant les techniques de briefing, de débriefing, de coaching Identifier la recevabilité de la réclamation Communiquer avec l'équipe, avec les clients Proposer une solution acceptable par le client en préservant les intérêts de l'entreprise Communiquer en situation d'urgence ou de tension Transmettre une information Appliquer une procédure - 63 h RR A1C3 Animation d'équipe - Assurer l'animation, l'information et la motivation de ses collaborateurs en utilisant les techniques d'animation d'équipe Animer une action de formation Mener un entretien individuel Participer au recrutement et à l'intégration des nouveaux collaborateurs Transmettre des consignes Déléguer des tâches Communiquer des informations à

...

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel responsable de rayon - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

D1502-D1503 - Responsable de rayon - Manager de rayon - Animateur de rayon - Chef de rayon - Ajoint chef de rayon - Adjoint responsable de magasin.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00019396	du 19/09/2016 au 21/04/2017	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	
00025833	du 10/10/2016 au 13/04/2017	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	
00035138	du 26/09/2017 au 31/05/2018	BEGLES (33)	GCIF		Non éligible	