

Phase préparatoire aux métiers du commerce, de la vente et de la distribution

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 :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

-

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

- Approfondir et préciser son projet professionnel par l'identification du secteur d'activité, du métier choisi et de la qualification visée. L'ouverture d'esprit des stagiaires sera un point central de cette étape de formation afin de leur permettre d'élargir le champ des produits offrant des débouchés en terme d'emploi (produits alimentaires notamment). Les métiers de la relation client feront également l'objet d'une attention particulière. - Être à niveau sur les tests de recrutement de la qualification visée - Maîtriser les premiers gestes professionnels, mais également la posture professionnelle adéquate constituant des prérequis pour la qualification visée.

Contenu et modalités d'organisation

Intégration - Présentation de la phase préparatoire (planning, parcours individualisés) Présentation des modules réalisables Présentation des objectifs des différents modules Présentation des documents administratifs (sécurisation des parcours) Focus sur le statut de stagiaire (droits et devoirs) Présentation du positionnement - 7 h Évaluations & Bilans - Évaluations intermédiaires et finales par modules Bilan individuel, rédaction et argumentation de son plan d'action individuel de professionnalisation Formalisation par la production d'un argumentaire synthétique Présentation de l'argumentaire devant une commission dont un professionnel - 14 h Découverte métier & validation projet (ORI) - Évaluer et analyser de la situation de travail Mesurer des écarts entre le projet et la réalité professionnelle Découvrir des métiers et explorer des activités s'y rattachant. S'approprier tous les éléments constituant de la culture professionnelle Connaître son environnement géographique, zone de chalandise Bordelaise et Gironde Se repérer parmi les différents canaux de circulation des offres d'emploi - 21 h L'entreprise et Panorama sectoriel (PQ) - Connaître la définition de l'entreprise, son organisation, son fonctionnement Travailler sur les notions de projets, engagements, droit et devoirs Connaître l'organisation générale du secteur commerce, son évolution Lister les critères sur les différentes formes d'entreprises par rapport aux métier visé Aborder les notions de politique commerciale (libre-service/vente assistée) Découvrir l'environnement de travail boutique, entreprise (journées experts) Identifier les types de clientèle Identifier les champs produits à débouchés: alimentaires, équipement de la personne... - 21 h Les fondamentaux du marketing (PQ) - Définir les notions de marketing Lister les fondamentaux du marketing à travers : client, produit, prix, vendeur, lieu, fidélisation... Connaître le socle du marketing : objectifs, réglementation. Connaître l'impact des services associés « valeur ajoutée permettant de déclencher l'achat facilité de paiement, garanties, échange, retouche... Évaluer le marketing, par les enquêtes de satisfaction - 14 h Le chemin de vente (PQ) - Évaluer la posture par rapport au

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

TP Employé Commercial en Magasin TP Vendeur Conseil en Magasin TP Responsable de Rayon TP Commercial TP Chargé de Relation Client à Distance

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00019402	du 01/03/2016 au 15/06/2016	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	
00019403	du 01/03/2016 au 15/06/2016	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	
00019401	du 20/06/2016 au 04/10/2016	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	
00025589	du 22/08/2016 au 05/12/2016	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	
00019400	du 05/09/2016 au 20/12/2016	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE		Non éligible	

00019399	du 02/01/2017 au 14/04/2017	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	
00040184	du 03/04/2017 au 24/07/2017	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	
00058025	du 06/06/2017 au 02/10/2017	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	
00035139	du 21/08/2017 au 04/12/2017	ARTIGUES PRES BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	
00075949	du 08/01/2018 au 23/04/2018	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	
00075948	du 03/04/2018 au 23/07/2018	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	
00075947	du 11/06/2018 au 08/10/2018	BORDEAUX (33)	INFREP GIRONDE	Non éligible	