

# Adaptation à l'emploi - métiers de la distribution et de la vente

## Financement



Formation professionnelle continue  
Programme régional de formation  
(groupement d'achat)

N° de marché :2015ID052S1366

Organisme responsable et  
contact

GCIF

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller  
en insertion professionnelle  
Entretien  
Information collective

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

-

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Non

## Objectif de la formation

Permettre aux demandeurs d'emploi d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice d'une des fonctions suivantes : - employé libre service (réception des marchandises , mise en rayon , étiquetage et gestion des produits ; gestion des stocks ; entretien et nettoyage de l'espace de vente) 3 options de Vendeur spécialisé : - vendeur spécialisé en alimentation et produits frais - vendeur spécialisé en habillement et accessoires de la personne - vendeur spécialisé en décoration et équipement du foyer Compétences communes visées pour les 3 options de vendeurs spécialisés : gestion des stocks, organisation et participation à l'attractivité de l'espace de vente, accueil et conseil du client, conclusion de la vente , encaissement et traitement des réclamations, suivi des ventes sur des outils adaptés. Compétences spécifiques selon la spécialisation visée : maîtrise des normes et des règles de sécurité alimentaire ; accompagner le client selon la typologie de produit ciblé.

## Contenu et modalités d'organisation

Intégration - Présentation de l'adaptation à l'emploi (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 Positionnement - Présentation des différentes phases du positionnement : test de connaissances, entretien individuel et présentation de son parcours personnalisé 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 - 7 h Accompagner le client et participer à l'attractivité du rayon ou du point de vente - Les phases de vente Les techniques d'accueil et d'écoute Règles de merchandising, zone de chalandise et concurrence Technique de présentation des produits, règles d'affichage en magasin Techniques d'emballage des produits Services complémentaires du magasin (SAV, carte privative,...) Planning promotionnel, la saisonnalité des ventes Bases de la législation commerciale Les techniques d'accueil en caisse, les techniques d'enregistrement et encaissement Les moyens de paiement Le contenu d'une facture, les taux de TVA Traitement des réclamations courantes des clients - 70 h Approvisionner un rayon ou un point de vente - Le contrôle des marchandises L'étiquetage, l'antivolage des produits Les réassorts de marchandises Les règles de manutention et de sécurité du travail Les linéaires, les règles d'implantation, de balisage et de facing, la rotation des produits Le déballage des produits et tri des déchets Notion de rupture Les commandes Notion de gestion Inventaire, lecteur informatique portable Traitement de la casse et enregistrer la démarque connue Les règles de sécurité des biens et des personnes en réserve et dans un magasin Participation à la lutte contre la démarque inconnue - 63 h Vente de produits alimentaires et produits frais - Les gammes de produits : produits frais, conserves,

...

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

## Validation(s) Visée(s)

### > Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00020857	du 18/04/2016 au 05/07/2016	LIBOURNE (33)	SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE		Non éligible	
00020596	du 25/04/2016 au 12/07/2016	Langon (33)	GCIF		Non éligible	
00025296	du 22/09/2016 au 09/12/2016	LANGON (33)	GCIF		Non éligible	
00025297	du 03/10/2016 au 16/12/2016	LIBOURNE (33)	SOCRATE CONSEIL & FORMATIONS - LIBOURNE		Non éligible	

**00031412**du 06/03/2017 au  
23/05/2017LIBOURNE  
(33)**SOCRATE CONSEIL  
& FORMATIONS -  
LIBOURNE**Non  
éligible**00031411**du 03/04/2017 au  
26/06/2017

Langon (33)

**SOCRATE CONSEIL  
& FORMATIONS -  
LIBOURNE**Non  
éligible**00034388**du 18/09/2017 au  
01/12/2017

Langon (33)

**SOCRATE CONSEIL  
& FORMATIONS -  
LIBOURNE**Non  
éligible**00034389**du 06/10/2017 au  
22/12/2017LIBOURNE  
(33)**SOCRATE CONSEIL  
& FORMATIONS -  
LIBOURNE**Non  
éligible**00071383**du 27/11/2017 au  
12/02/2018

LANGON (33)

**SOCRATE CONSEIL  
& FORMATIONS -  
LIBOURNE**Non  
éligible