

Domaine : Commerce

Public : tout public

Prérequis : Parler français, savoir compter, savoir lire

Modalités et délais d'accès : Entretien avec un conseiller. Deux sessions de formation par an. Entrée en formation après validation du financement.

Durée initiale : environ 4 mois (100% formation + stage)

Durée alternance : 12 mois (75% entreprise + 25% formation)

Durée : individualisée selon dossier

Tarif : à partir de 10€/heure HT*

**Hors montage du dossier et conseil sur les dispositifs de financement*

**Prix réservé inter-entreprise à Lyon*

Groupe : 2 à 10 personnes

Objectifs de la formation :

Approvisionner un rayon ou un point de vente
Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

Aptitudes :

• Connaître l'environnement de travail lié au poste

Compétences :

Approviser le rayon et présenter les produits
Gestion et optimisation des stock
Gestion des commandes clients
Accueil client
Gestions des caisses

Méthodes mobilisées :

• Formation présentielle
• Apports théoriques et expérientiel
• Exercices pratiques (Atelier et gamification)

Nous mettons à disposition des stagiaires une salle informatique, équipée d'une connexion internet, d'un tableau blanc, d'un paperboard, ainsi que d'un vidéoprojecteur. Chaque stagiaire reçoit un support de cours.

Modalités d'évaluation :

• Évaluation intermédiaire
• Examen final
• Attestation de fin de formation

Accessibilité : En mesure de prendre les dispositions nécessaires pour accueillir toutes personnes en situation d'handicap.



Titre Professionnel – Employé(e) commercial(e)

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion –
RNCP37099 – Date d'enregistrement : 25/11/2022

Contenu pédagogique :

CCP 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits de clients

CCP 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

Le Plus de PLATINIUM:

- Préparation à la recherche d'emploi/ stage
- Remise à niveau sur les modules:
 - Écrit professionnelle et français
 - Communication non violente
 - Gestion de situation délicate
 - Prise de parole en public
 - Préparation aux examens

Platinum

24, rue Domer 69007 LYON - Tél : 04 37 28 09 10 - Fax : 04 37 28 05 06
jpbonardel@platinumformation.com - www.platinumformation.com