

**Prérequis pour intégrer la formation :**

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité "Commerce et grande distribution »
- Être inscrit à Pôle Emploi et être âgé de 18 ans.
- Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)

**Modalités particulières d'accès à la formation :**

- Jeunes et adultes à partir de 18 ans.
- Être capable d'occuper un poste de travail debout / Avoir une bonne résistance au port de charges
- Un entretien individuel, suivi d'un 2<sup>nd</sup> entretien, complété de testes permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours de formation.
- **Accessibilité :** Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, B2SA étudie toutes situations particulières (adaptation des moyens pédagogiques de la prestation de formation).

**OBJECTIFS PRINCIPAL**

L'objectif principal est de sécuriser l'intégration ou consolider les connaissances des apprenants au sein de l'entreprise et à l'issue leur permettre d'accéder à un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée.

**En terme de savoir-faire :**

Connaître son environnement de travail  
Maintenir le bon état marchand du rayon  
Gérer la relation client  
Approvisionner un rayon ou un point de vente  
Connaître le suivi des stocks et la gestion de la réserve  
Gérer la caisse  
Option drive : traitement d'une commande drive et remise de la commande au client.

**En terme de savoir-être :**

Adopter une attitude professionnelle conforme avec l'image véhiculée par le magasin. Savoir gérer l'impact de sa communication verbale, para-verbale, et non verbale. Véhiculer les valeurs et codes de l'entreprise.

**Moyens et méthodes pédagogiques mobilisées :**

Salle de réunion équipée d'un vidéoprojecteur  
Support pédagogique visuel et audiovisuel, Livret de suivi du parcours  
Méthodes participatives, méthodes actives en situation de travail  
Locaux accessibles aux personnes handicapées

**MODALITÉS****Formation qualifiante**

**Date de formation :** non définie, nous contacter au 07-67-35-98-10

**Délai d'accès :** le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles. Contactez-nous au 07-67-35-98-10.

**Méthodes mobilisées :** Méthodes actives et participative

**Durée estimée :** Formation en présentiel :

220H50 pour un contrat de 6 mois

270 H pour un contrat de 9 mois

**Emploi, métier de rattachement :** Employé commercial, Employé LS, Hôte de caisse polyvalent, préparateur de commande, Equipier magasin.

**Passerelles possibles :** Titre professionnel employé(e) commercial(e) en magasin niveau 3 / vendeur conseil en magasin niveau 4 :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

**Lieu :** sur le site client

**Contact :** [secretariat.b2sa@gmail.com](mailto:secretariat.b2sa@gmail.com)

**Tarif :** des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises et des partenaires. Nous nous tenons à votre disposition pour un chiffrage exhaustif.

**A titre d'exemple par une formation de 220h50 le coût est de 2866.5 euros**

**Financier :** OPCO de la branche professionnelle

**Contactez B2SA Formations pour plus d'informations**

**PROGRAMME****TRONC COMMUN AUX 3 SPÉCIALITÉS : CAISSE, RAYON, RAYON EXCLUSIF****BLOC 1 : EVOLUTION DANS SON ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL****Module 1 :**

- Compréhension de son environnement de travail des règles collectives
- Partager, communiquer au sein d'une équipe
- Travail en équipe
- Evolution numérique

**BLOC 2 : MAINTIEN DU BON ETAT MARCHAND DU RAYON****Module 2 : RAYON**

- Maintien du bon état marchand du rayon
- Mis en valeur des produits
- La lutte contre la démarque inconnue

**BLOC 3 : GESTION DE LA RELATION CLIENT****Module 3 : LA RELATION COMMERCIALE**

- Technique d'accueil, d'information et orientations clients
- Le traitement des réclamations clients
- La prise en charge du client

**Module 4 : ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI**

- Mettre à jour son CV, réaliser les lettres de motivation
- Répondre à une offre d'emploi, effectuer une candidature spontanée
- Préparation à un entretien d'embauche / jeux de rôle

**SPÉCIALITÉS DOMINANCE CAISSE & RAYON****BLOC 4 : TENUE DE CAISSE****Module 5 : LE POSTE DE CAISSE**

- La préparation, l'ouverture et la fermeture du poste de la caisse
- L'enregistrement des produits, les encaissements
- La sécurité et la lutte contre la démarque

**SPÉCIALITÉS DOMINANCE RAYON et RAYON EXCLUSIF****BLOC 5 : SUIVI DES STOCKS ET GESTION DE LA RESERVE****Module 6 : GESTION DES STOCKS**

- Suivi des stocks
- La tenue des réserves
- Réception des marchandises

**Module 7 : INVENTAIRE**

- Réalisation des inventaires

**OPTIONS FACULTATIVES DRIVE**

- Le traitement d'une commande drive, remise de la commande aux clients.

**Les blocs de compétences ne peuvent pas être validés individuellement.**

**MODALITÉS D'ÉVALUATION :**

Évaluation en situation de travail en entreprise durant le parcours par un professionnel ou tuteur du candidat en suivant la grille d'évaluation et les blocs des compétences du livret CQP de la CPNE

Évaluation théorique des blocs de compétences en cours de formation

**Évaluation finale : EXAMEN – CQP Employé de commerce**

Préparer et passer l'examen théorique du CQP « Employé de Commerce » :

Réussir le test final sous forme de powerpoint

Le CQP est délivré par un jury paritaire de la CPNE

Le CQP mis en œuvre pour les salariés d'entreprise relevant de la

Branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire.

**Nomenclature du niveau de qualification :** Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32447/>



