

**PROFESSIONNALISATION AVEC ALTERNANCE EQUIPEMENT DU FOYER, GRANDE SURFACE DE BRICOLAGE ET ARTICLES DE SPORT**

**Objectif global de l'action :**

1. Acquisition de nouvelles aptitudes et connaissances :
2. Vaincre les freins à un retour à l'emploi :
3. Obtenir un titre national de validation de cursus de formation CP FFP VENDEUR EN MAGASIN.
4. 80% de la promotion en emploi

**Public visé :** Demandeur d'emploi

**Pré requis :** Projet professionnel validé

**Statut :**  Homme  Femme  AREF  DELD  JEUNE  TH  Minima Soc.  ACTIFS

**Marché n°8037/08 - 2P049 - Tranche ferme**

**Durée :** 560 heures dont 280 heures en entreprise

**Date de début :** 15.09.08 **date de fin :** 20.01.09

**Nombre de stagiaires mini :** 10 **Nombre de stagiaires maxi :** 12

**Démarche pédagogique**

**Méthode :** interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.

**Outils :** supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet.

**Validation**

CERTIFICAT PROFESSIONNEL DE LA FEDERATION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

**LA GESTION COMMERCIALE**

Améliorer les ventes du point de vente grâce à la qualité de l'accueil, du maintien d'un rayon attractif en respectant les règles d'implantation et de sécurité des biens et des personnes

**LE CONSEIL CLIENTELE**

Accueillir, renseigner, conseiller, servir le client sur une surface de vente

**LES BASES DU MERCHANDISING**

Contribuer à l'attractivité du point de vente

**L'APPROVISIONNEMENT D'UN LINEAIRE**

Prendre en charge les marchandises à la réception, les vérifier, les préparer les stocker ou les acheminer vers la surface de vente

**LE SUIVI DES STOCKS**

Participer au suivi des stocks et contribuer à leur fiabilité en effectuant principalement des comptages et des vérifications

**LA GESTION DE LA CAISSE**

Enregistrer les marchandises vendues et encaissées

**SPECIALISATION EQUIPEMENT DU FOYER**

Connaître l'environnement du secteur d'activité des magasin d'équipement des foyers, ses clients, ses produits, ses fournisseurs, et leur positionnement dans la région.

**SPECIALISATION GRANDE SURFACE DE BRICOLAGE**

Connaître l'environnement du secteur d'activité des magasin grande surface de bricolage, ses clients, ses produits, ses fournisseurs et leur positionnement dans la région.

**SPECIALISATION ARTICLES DE SPORT**

Connaître l'environnement du secteur d'activité des magasin d'articles de sport, ses clients, ses produits, ses fournisseurs et leur positionnement dans la région.

**DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET SAVOIR ETRE**

Mieux se connaître, mieux connaître les autres et mieux comprendre. Découvrir ses propres possibilités de changement pour améliorer ses relations humaines. Comprendre les résistances au changement et les prendre en compte.

**MOBILISATION VERS L'EMPLOI**

Comprendre les interactions de la vie en entreprise, les enjeux, les impératifs et les contraintes afin de définir son cadre d'intervention.

**POUR TOUTE INFORMATION**

**CAC 1 boulevard de Nancy à Strasbourg -Tél. 03 88 15 58 68**

Pré-inscription en ligne : [www.cac-formatio.com](http://www.cac-formatio.com) rubrique agenda des formations