

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'employé de vente polyvalent en magasin occupe un poste important au sein d'une entreprise de distribution. Il exerce ses compétences dans un rayon commercial, au sein d'une grande surface, d'une surface de vente d'un établissement de distribution ou d'un magasin d'un réseau de vente spécialisé dans une gamme de produits.

L'employé de vente polyvalent en magasin est un homme ou une femme « ressource » qui trouve sa place dans bon nombre de surfaces de vente. Il est au contact direct avec la clientèle et il assure un lien privilégié avec les clients du magasin, ancré avec les réalités du terrain.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable de gérer des produits en magasin (réception, stockage, facing, DLC / DLUO)
- Maîtriser les techniques de mise en rayon et d'animation commerciale.
- Maîtriser le déroulement d'un scénario de vente en magasin.
- Savoir utiliser une caisse enregistreuse dans un contexte professionnel.
- Se préparer aux différentes épreuves de certification, dont les QCM et les simulations de vente face à un jury.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Employé polyvalent en magasin, Vendeur-conseil, Hôte de caisse, Adjoint en rayon, Collaborateur en commerce de détail

PROGRAMME DE FORMATION

- Gestion et mise en rayon des produits (facing, traçabilité, DLC, etc.)
- Techniques de vente (accueil client, argumentaire, traitement des objections...)
- Encaissement et utilisation d'une caisse enregistreuse (via plateforme dédiée)
- Exercices de simulation de vente (vente simple et vente complexe)
- 5 QCM en ligne (sous contrôle de l'école, sans aide extérieure)
- 4 livrets d'apprentissage complétés par le maître d'apprentissage

PUBLIC VISÉ, PRÉREQUIS

Aimer le contact client
Être capable de travailler debout ou porter des charges
Être à l'aise avec des horaires décalés
Convention signée avec l'organisme certificateur (CAFA Formations)



À VOS CÔTÉS DEPUIS 1996

ÉVALUATION ET VALIDATION

- 5 QCM notés en ligne (contrôle sur place)
- 2 simulations de vente devant jury :
 1. Vente simple (produit en magasin)
 2. Vente complexe (produit absent)
- Barèmes de notation remplis par les jurys
- Dossier de présentation à construire pendant la formation

PASSERELLE - SUITE DE PARCOURS

Accès ouvert à toute personne titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 3 minimum.
En dessous du niveau 3 : admission sur motivation et après étude de la candidature.
Pas de prérequis spécifiques à la validation des blocs de compétences.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Montant env. 4500 €
Pris en charge par les OPCO

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement personnalisé est assuré par le référent handicap FILEA.

MODALITÉS, TYPE DE FORMATION, METHODES



Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et de mises en situations



Formation en alternance



Formation diplômante



Acquisition et développement des compétences



POURQUOI CHOISIR FILEA ?

Depuis 1996, FILEA propose des formations individualisées dans les métiers de la vente, du niveau 3 au niveau 7 – équivalent CAP à Mastère. Les parcours sont adaptés à chaque apprenant, favorisant ainsi son implication en tant qu'auteur et acteur de sa propre formation. L'équipe pédagogique est constituée d'experts reconnus dans leurs domaines, issus du milieu professionnel. FILEA a pour mission de former des professionnels compétents, capables de répondre aux exigences du marché et des clients, mais aussi des citoyens responsables et engagés en faveur des enjeux actuels et futurs.

MAJ le 04/03/2024



Retrouvez-nous sur :
@fileacampus



1-3 rue Jean Monnet
67300 Schiltigheim
03.88.15.58.68
candidature@filea.eu
www.filea-formation.com