

FORMATION PREQUALIFIANTE

Découverte des métiers de la vente

OBJECTIFS ET VALIDATION

La formation associe des périodes en centre aux périodes en entreprise. Elle permet aux stagiaires d'acquérir les compétences professionnelles requises pour assurer la vente de produits.

CONTENU PEDAGOGIQUE

L'action de formation est déclinée en modules, abordés de façon récurrente tout au long de la formation.

MODULE 1

Connaître les surfaces de vente et des produits

MODULE 2

Négocier

MODULE 3

Appréhender la gestion et la mise en rayon des produits dans un rayon ou un point de vente

MODULE 4

Accueillir, renseigner, orienter et servir le client

MODULE 5

Animer le point de vente

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Vendeur tous secteurs

La grande distribution offre des possibilités d'évolution selon l'implication professionnelle

PUBLIC

- Plus de 16 ans

- Financement de la formation dans le cadre du programme Service Public Régional de la Formation de Franche-Comté (SPRF)

- Rémunération des stagiaires selon leur statut

CALENDRIER

Formation de 120 heures

- 120 heures en centre de formation dont 30 heures au GRETA

- Environ 90 heures en entreprise

Quatre sessions par an

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ



RÉUSSIR
autrement



Fonds social européen

Formations par alternance

métiers du commerce, métiers des services