



Préparation opérationnelle à l'emploi collective - POEC

Vente en commerce alimentaire

Code ROME : D1106

Formacode : 34525

Le vendeur garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le premier Vendeur, l'Adjoint ou le Responsable de magasin :

- Assurer la vente de marchandises au comptoir, le conseil et l'encaissement auprès des clients
- Gérer la mise en rayon des marchandises selon la politique commerciale définie par la Direction et l'entretien des vitrines.

1 OBJECTIFS

Permettre à des demandeurs d'emploi d'acquérir des bases nécessaires aux métiers de traiteur, boulanger, pâtissier puis, selon les situations, intégrer un contrat d'apprentissage ou valider un CQP « Métiers de bouche »

2 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Demandeurs d'emploi inscrits à pôle Emploi
- Demandeurs d'emploi en situation de handicap
- Savoir lire et écrire
- Avoir une forte motivation pour ce secteur d'activité

3 MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apprentissage par des mises en situations professionnelles reconstituant l'exercice du métier.
- Apports théoriques et réglementaires en lien direct avec le métier visé.
- Alternance de travaux accompagnés et en autonomie
- Livrets d'apprentissages et ressources pédagogiques numériques.
- Formation 100% en présentiel avec mises en situation en entreprise.

DURÉES ET DATES

Formation : de mi mai à fin juin 2021

- Entre 105 et 140 heures en centre de formation
- 35 heures de stage en entreprise en juin

- Intensité horaire hebdomadaire :
35 heures du lundi au vendredi pour la formation

LIEU DE FORMATION

Chambéry

MODALITÉS DE SÉLECTION DES CANDIDATS

Sur inscription obligatoire :

A l'accueil de POLE EMPLOI ou par mail auprès de votre référent ou en contactant le 3949

Réunion d'information début mai à Chambéry

Se présenter à la réunion avec :

- CV et lettre de motivation
- Copie de la carte d'assurance maladie
- Identifiant Pôle Emploi
- Un masque et un stylo dans le cadre de la COVID 19

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

L'organisme de formation retenu sera connu prochainement

4 PROGRAMME

- Les différentes modalités d'accueil
- Les valeurs et cultures de l'entreprise
- L'organigramme hiérarchique et fonctionnel du magasin
- Les règles et consignes de sécurité
- Les règles et consignes d'hygiène
- Gestion des priorités
- La communication en situation d'urgence
- Les différents types de clients
- Enregistrements des échanges et rendus
- Les techniques pour assurer le suivi clientèle
- Les bases de la législation commerciale
- La culture de la vente sur internet
- Les idées d'animation innovantes
- Utilisation des réseaux sociaux en applications Smartphones
- Le Click and collect
- Le drive, la vente à emporter
- Vocabulaire en anglais de l'accueil.

5 DÉBOUCHÉS

- Vendeur/Vendeuse en petit magasin spécialisé, Boulangerie, Pâtisserie, Boucherie, Traiteur ou au sein d'une équipe de vente dans les magasins plus important. (En CDD ou CDI)
- CAP Employé de vente spécialisée, en Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- BAC Pro Métiers du Commerce et de la vente option A, en Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Plus d'informations

Contactez votre conseiller Pôle Emploi

Contactez votre conseiller Opco EP Savoie

Isabelle GODDET
isabelle.goddet@opcoep.fr

L'organisme de formation retenu sera connu prochainement

Cette POEC est financée par l'Etat dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC)



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



pôle emploi