

## OBJECTIFS

- Approvisionner un rayon ou un point de vente
- Accueillir et accompagner le client dans un point de vente
- Acquérir un titre professionnel de niveau 3 – validé par la DIRECCTE
- Accéder à un emploi dans le commerce

## CONTENU

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon
- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements
- Acquisition de « savoir être » et « savoir faire » professionnels
- Techniques de recherche d'emploi
- Remise à niveau

## PRE-REQUIS

- Projet validé dans le domaine de la vente
- Niveau Brevet

## ORGANISATION

- Durée : 721 heures dont 140 h en entreprise
- Méthodes pédagogiques : active et innovante
- Evaluation : En cours de formation et Certification
- Modalités d'accès (sous réserve de places disponibles) :
  - ✓ Tests d'évaluation des prérequis
  - ✓ Tests d'évaluation des aptitudes aux métiers visés
  - ✓ Entretien individuel de motivation

Possibilité accès personnes handicapées : nous contacter

## QUALITÉS REQUISES

- Sens du service et du relationnel
- Adaptabilité et travail en équipe
- Rigueur et organisation
- Bonne présentation



## NOS ENGAGEMENTS

Garantir et améliorer la qualité attendue des formations (méthodologie, matériel, conditions pratiques)

Assurer le suivi des apprenants tout au long de l'action de formation

Apporter des réponses en adéquation avec les besoins réels et spécifiques des différents acteurs économiques



## LES + de l'IRFA EST

- **Un accompagnement personnalisé:** Ateliers, méthodologie de recherche d'emploi, préparation aux entretiens...
- **L'IRFA est expert de la formation depuis plus de 45 ans**
- **Votre CV sera proposé à nos partenaires**
- **Vous serez guidé et suivi avant, pendant et après la formation**
- **Une pédagogie active et concrète**

*ET AUSSI : possibilité de validation par blocs / équivalences / passerelles / suites de parcours / débouchés*

**Nous contacter**



*83% taux de réussite*

**COUT : financée par Pôle Emploi**

## VOS CONTACTS

### Aline GAUDRY

Responsable Pôle Tremplin  
Action Vente / Commerce  
Grand Est  
aline.gaudry@irfa-est.fr  
06 65 67 02 35

### Virginie PANARD

Coordinatrice Pédagogique  
Action Vente / Commerce  
Lorraine  
virginie.panard@irfa-est.fr  
06 62 37 63 85  
03 67 61 04 92

### Mathieu THIEL

Formateur  
Vente / Commerce  
mathieu.thiel@irfa-est.fr  
03 67 61 04 94

### Alban GIORDAN

Formateur  
Vente / Commerce  
alban.giordan@irfa-est.fr  
03 67 61 04 94

### IRFA EST FORMATION

Siège Mulhouse  
siege@irfa-est.fr