

PROGRAMME DE FORMATION

Actualisation des compétences sur le poste : Vendeur(se) en stand (Rayons traditionnels)

Durée de la formation

21 heures

Modalités et délai d'accès à la formation :

Admission après entretien,
Délai d'accès : environ 15 jours à
réception des documents contractuels
signés

Rythme :

Sur mesure

Format :

À distance ou en présentiel.

Spécialité de formation :

Code 312 – Commerce / vente

Lieu de formation :

ISEAH FC Metz en inter
Dans vos locaux en intra

Nombre de Participants :

De 6 à 10 participants

Prérequis :

Si formation à distance, avoir un
ordinateur fonctionnel muni d'un micro,
d'une webcam et d'une connexion
internet.

Public visé :

Employé, entreprise

Profil de l'intervenant :

Formateur(trice) audité(e) par nos soins
afin d'évaluer ses compétences

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les
adaptations nécessaires aux besoins des
personnes en situation de handicap,
qu'ils soient pédagogiques, matériels ou
organisationnels (sur demande par mail
à l'adresse iseahfc@gmail.com ou au
06.88.79.31.16).

Objectifs de la formation et compétences visées :

- Apprendre à se responsabiliser dans ses missions ;
- Développer une posture de service et une approche centrée client ;
- Gérer son rayon avec efficacité et travailler ses mises en avant produits ;
- Maîtriser les règles d'hygiène et de sécurité.

Modalités d'évaluation :

- Réflexions de groupe guidées par le formateur
- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques et études de cas
- Mise en situation à partir du quotidien des participants
- Support de cours
- Quizz interactif
- Auto évaluation préalable en amont de la formation
- Évaluation des acquis en fin de formation

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation ;
- Contrôle de la présence en formation via émargement ;
- Questionnaire de satisfaction ;
- Test des prérequis et des acquis ;
- Certificat de réalisation et/ou attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Enquête de satisfaction globale et d'évaluation de la formation à renseigner à l'issue de la formation.
- Livrable distribué en fin de formation à chaque participant.

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées et informations complémentaires :

Moyens techniques et pédagogiques :

- Alternance de méthodes démonstratives et actives. Travaux pratiques accompagnés.
- Salles de cours, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Assistance technique et pédagogique à distance au 07.88.79.31.16.

Passerelles, Suite de parcours :

Développer votre relation client, gestion du stress, gestion des conflits, gérer de manière optimale les réclamations clients, développer vos capacités de vente, HACCP...

Débouchés : Sans.

Actualisation des compétences sur le poste : Vendeur(se) en stand (Rayons traditionnels)

Programme	
<p>Module 1 : Apprendre à se responsabiliser dans ses missions</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyser ses activités et savoir déterminer les priorités Être rapidement opérationnel pour résoudre des problèmes Remettre en cause ses habitudes et ses pratiques quotidiennes Augmenter ses capacités d'autonomie et ses prises d'initiatives <p>Module 2 : Bien vendre au rayon traditionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> Prendre en charge le client Respecter les engagements (prix, délais, services...) Garantir une image de sérieux, d'efficacité et de bonne relation client. Bien connaître l'offre de notre magasin pour satisfaire le client Les ventes complémentaires et additionnelles <p>Module 3 : Réaliser des préparations professionnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> Les préparations de base Les cuissons Les préparations culinaires <p>Module 4 : Connaître les principes d'étiquetage et les obligations en matière d'hygiène et de fraude</p> <ul style="list-style-type: none"> La traçabilité du produit et les obligations Importance du contrôle à réception de la marchandise La mise en « resserre » du produit. <p>Module 5 : Savoir implanter un rayon en fonction de la saisonnalité</p> <ul style="list-style-type: none"> Les « incontournables » à mettre en avant dans le rayon. Savoir implanter un rayon : promotions et animations Les différentes techniques d'implantation Être force de proposition vis-à-vis du point de vente. <p>Module 6 : Développer une posture de service et une approche centrée client</p> <ul style="list-style-type: none"> Faire l'état des lieux des pratiques réelles de l'entreprise et process internes Avoir une posture de service Avoir un sens du service Savoir orienter le client Prendre en compte les attentes clients <p>Module 7 : Maîtriser les règles d'hygiène et de sécurité</p> <ul style="list-style-type: none"> Respecter les règles collectives Mettre en œuvre les procédures et les consignes d'hygiène, de sécurité et de traçabilité Rappel théorique Contrôle de la mise en application des bonnes pratiques en magasin 	21h00