



MS VENTE PRODUITS FRAIS

100% présentiel

Public visé :

Prérequis : Aucun

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

Découvrir et mettre en œuvre les techniques liées à la vente de produits frais

Les + de la formation





MS VENTE PRODUITS FRAIS

Contenu de la formation

- Accueil
- Spécificité des produits frais
- Prendre en charge les marchandises dès la réception
- Remplir un rayon en respectant les règles de sécurité-valoriser le rayon
- Techniques de vente/relation clients
- Tenue du poste de caisse
- Découverte du secteur professionnel/se préparer au métier
- Gestes et postures
- Confiance en soi
- Responsabilité sociétale des entreprises
- Technique de recherche d'emploi
- Gestion des risques dans un ERP
- Communication





MS VENTE PRODUITS FRAIS

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Face-à-face pédagogique Supports pédagogiques

Modalités d'évaluation

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



Intervenants

Des professionnels spécialisés dans les domaines d'activités

Modalités et délai d'accès

Aucun

