



**FORMATION INTER-ENTREPRISES \***

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Acquérir les compétences nécessaires au métier d'Employé(e) de Commerce Polyvalent Drive
- S'insérer sur le marché du travail

**PUBLIC VISÉ**

Demandeur d'Emploi, Salarié

**PRÉ-REQUIS**

**AIDES AU FINANCEMENT \*\***

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail

\*\* *sous conditions*

**MODALITÉ PÉDAGOGIQUE**

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

RS5055 : Certificat d'Aptitude à Conduire En Sécurité (CACES®) - R489 catégorie 1A : Transpalettes à conducteur porté sans élévation du poste de conduite  
**Date de début de validité :** 27/01/2020  
**Certificateur(s) :** CAISSE NATIONALE DE L'ASSURANCE MALADIE

Document généré le 24/08/2024

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



# 89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## CERTIFICATION(S) DE LA FORMATION



### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### LES RÉSEAUX ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

- Les surfaces de Vente et le Drive
- Fonctionnement
- Règles et Implantations
- Organisation selon les enseignes

#### LA RELATION CLIENT

- Accueillir les clients en adoptant les attitudes et les comportements nécessaires à la relation client en magasin ou en drive
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation.
- Orienter le client sur la surface de vente.
- Adapter son discours au besoin du client.
- Partager les notions de services clients de l'enseigne

#### ENCAISSEMENT

- Ouvrir et fermer une caisse
- Enregistrer les ventes et encaisser les règlements des clients
- Vérifier les différents moyens de paiement
- Proposer les services du magasin aux clients en caisse.
- Appliquer les techniques de fidélisation préconisées par l'entreprise
- Calculs commerciaux

#### PRÉSENTATION MARCHANDE

- Remplir le rayon en respectant les implantations
- Participer à la mise en place d'une opération commerciale
- Intégrer un nouveau produit dans un linéaire de façon rationnelle
- Maintenir le rayon dans un état marchand (plein, propre, prix)
- Suivre les plannings promotionnels et les catalogues publicitaires
- Mettre en place le balisage des produits en utilisant la charte signalétique de l'enseigne
- Trier et favoriser le recyclage des déchets du magasin en utilisant les containers dédiés

#### GESTION DES STOCKS

- Effectuer des comptages pour préparer des commandes ou participer à un inventaire
- Déterminer ou valider les quantités de produits à commander en tenant compte des besoins en rayon
- Traiter la démarque connue et participer à la lutte contre la démarque inconnue.

#### GESTES ET POSTURES

- Prévention : Statistiques des accidents du travail et des maladies professionnelles
- Notions d'anatomie
- Principes de sécurité physique et d'économie d'effort
- Evaluation des risques
- Education gestuelle spécifique

### CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

#### ARRAS

Session 1 : RIC :

05/09/2024 9h00  
12/09/2024 9h00

#### LENS

Session 1 : 05/09/2024 9h00  
19/09/2024 9h00

**Laho**  
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE



Retrouvez toutes les informations  
sur [laho-formation.fr](https://laho-formation.fr)



Besoin d'être contacté-e pour plus d'informations ou pour un devis ?  
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.