Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Module de spécialisation

Employé de commerce polyvalent / Drive

CACES® R489 - Catégorie 1A

SANS NIVEAU SPÉCIFIQUE EN

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PRÉ-REQUIS
Sans niveau spécifique

PUBLIC VISÉ
Tout public

ALTERNANCE
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES
Statut Etudiant
VAE *(Validation des Acquis de l'Expérience)*
CPF *(Compte Personnel de Formation)*
PTP *(Projet de Transition Professionnelle)*
Pro-A *(Reconversion ou promotion par alternance)*
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE
Mix-learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

MODALITÉS D'ÉVALUATION
Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale *(jury / examen / dossier professionnel...)*

MODALITÉS D'ACCÈS
Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS
Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP
Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION
Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Module de spécialisation

Employé de commerce polyvalent / Drive

CACES® R489 - Catégorie 1A

87,43%
DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION

l'Assurance Maladie
Agir ensemble, protéger chacun

PROGRAMME DE LA FORMATION *(blocs de compétences professionnelles)*

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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Employé / Employée de libre-service
Employé / Employée de rayon produits alimentaires
Employé / Employée de rayon
Employé / Employée de rayon produits alimentaires hors produits frais
Employé / Employée de rayon bazar
Employé / Employée de rayon produits culturels
Employé / Employée de rayon boucherie/charcuterie
Employé / Employée de rayon produits frais
Employé / Employée de rayon boulangerie/pâtisserie
Employé / Employée de rayon produits non alimentaires
...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Possibilité de poursuivre une formation certifiante sous conditions