

Organisation Pédagogique

Recrutement toute l'année.

Durée : 840 heures.

12 semaines de présence en CFA

35 heures/semaines du lundi au vendredi

Public visé

Pour tout public.

Prérequis

Avoir 16 ans ou 15 ans sortie 3ème.

Age maximum 29 ans sauf en situation

de handicap.

Modalités d'évaluation

Diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale à partir d'épreuves terminales en fin de cycle.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apport théorique en grand et petit groupe.

Travail de concertation.

Travail en interaction.

Mise en situation.

Jeux de rôles.

Salles de formation équipées et connectées et vidéo projecteur.

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap.

Vers quels métiers ?

- Employé de libre-service
- Employé de rayon
- Employé de grandes et moyennes surfaces
- Hôte(sse) de caisse
- Magasiniers
- Responsable de rayon

Tarifs

Frais de scolarité : Formation gratuite.

Frais liés à la vie résidentielle

(hébergement, mobilité, restauration et fonctionnement...) nous consulter.

Débouchés

BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente

Insertion professionnelle

Objectifs :

- **Accueillir**, informer, conseiller et **accompagner** le client tout au long de son parcours d'achat.
- **Assurer** la réception et le suivi des **commandes** ainsi que des colis.
- **Contribuer** à l'approvisionnement et à la mise en valeur de **l'unité commerciale**.

Programme :

Enseignement général :

Français, mathématiques, EPS, anglais, histoire, sciences physique-chimie, géographie, E.M.C., prévention-santé-environnement.

Enseignement professionnel :

Réception et suivi des commandes

Participation à la passation des commandes fournisseurs.

Réception des marchandises.

Contrôle quantitatif et qualitatif des livraisons.

Comparaison du bon de commande et du bon de livraison.

Relevé et transmission des anomalies rencontrées.

Stockage des marchandises.

Maintien de l'organisation et de la propreté de la réserve.

Contribution à la traçabilité des marchandises.

Préparation des commandes destinées aux clients.

Gestion des colis livrés pour les clients : réception et retours.

Tri et évacuation des déchets.

Mise en valeur et approvisionnement

Approvisionner, mettre en rayon et ranger selon la nature des produits.

Mettre en valeur les produits et l'espace commercial.

Participer aux opérations de conditionnement des produits.

Installer et mettre à jour la signalétique.

Lutter contre la démarque et participer aux opérations d'inventaire.

Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat.

Préparer son environnement de travail.

Accueil et prise en charge du client.

Orientation du client vers le produit adapté.

Accompagner le parcours client dans un contexte omnicanal.

Finaliser la prise en charge du client.

Recevoir les réclamations courantes.

Contact : Julien VERMEERSCH

05.53.65.56.06 - julien.vermeersch@mfr.asso.fr

