

## Modalité

Présentiel  
Possibilité d'entrer en formation à tout moment.

## Public

Tout public ayant idéalement une première approche du milieu professionnel  
Accessibilité à tout pour tous

## Prérequis

16 ans minimum.  
Niveau 3ème requis.

## Formateur

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, avec les compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations.

## Méthodologie et moyens pédagogiques

Cours théoriques, animations pédagogiques et mises en situation sur plateau technique.

## Objectifs

- Garantir la disponibilité des articles en rayon.
- Faciliter la relation commerciale avec la clientèle.
- Assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente.
- Répondre aux sollicitations des clients, les orienter et les conseiller.

## Suivi et évaluation

- Évaluation en cours de formation sur des cas pratiques en centre et en entreprise.
- Validation lors d'une session d'examen final face à un jury.
- H&C se conforme aux dispositions prévues dans l'Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen.
- Délivrance d'un diplôme du ministère du travail et de l'emploi de niveau 3.
- Possibilité de valider l'intégralité, un ou plusieurs blocs de compétences.

## Durée de la formation

En apprentissage la durée de la formation est à minima de 25% du temps de travail, En contrat de professionnalisation ou en période de reconversion la durée de la formation est comprise entre 15% et 25% du temps de travail.



# **Contenu**

## ***I. Approvisionner un rayon ou un point de vente (CCP1)***

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon.
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin.
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon.

## ***II. Accueillir et accompagner le client dans un point de vente (CCP2)***

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente.
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements.

## ***III. Compétences transversales***

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.
- Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).