

REMISES À NIVEAU À VISÉE PROFESSIONNELLE

> Les services à la personne

> La grande distribution & la vente

> L'agriculture

> La gestion & l'administration des entreprises



Les métiers de la GRANDE DISTRIBUTION & VENTE

OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer le stagiaire à intégrer une formation qualifiante dans les métiers de la grande distribution et les métiers de la vente.

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi ayant validé un projet professionnel dans un ou deux métiers de la grande distribution et les métiers de la vente et ne possédant pas le niveau de connaissances requis pour entrer en formation qualifiante.

CONDITIONS D'ENTRÉE

Niveau d'entrée dans la formation : niveau V bis.

DURÉE

Le parcours de formation est de 450 heures dont 310 heures en centre et 140 heures en entreprise. La durée hebdomadaire est de 35 heures.

MODULES PROFESSIONNELS

- > Mercatique,
- > Communication vente,
- > Marchandisage,
- > Gestion commerciale,
- > Développement du point de vente,
- > Évolution numérique.

MODULES TRANSVERSAUX

- > Certificat Sauveteur Secouriste du Travail,
- > Gestes et postures professionnels,
- > Techniques de recherche de stage et d'emploi.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La validation dans l'action de remise à niveau se fait par évaluation des compétences en cours de formation.

VALIDATION

- Attestation de compétences acquises
- > Certificat Sauveteur Secouriste du Travail.

POURSUITE DE FORMATION

- > Manager d'univers marchand (niveau III)
- > Vendeur(se) conseil en magasin (niveau IV)
- > CAP Vente Action Marchande (niveau V)



Cette formation bénéficie d'un financement du Conseil Régional Grand Est et est cofinancée par l'Union européenne avec le Fonds Social Européen



UNION EUROPÉENNE
Fonds Social Européen



Grand Est
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE