



# POEC : intitulé de la POEC

Employé(e) Libre-Service

Contact Nom /prénom : Marilyn BARDET 05 34 44 10 30 irfasud.31@irfasud.fr

**Organisme de formation :**  
IRFA Sud

**Adresse du lieu de formation :**  
33 route de Bayonne  
31300 TOULOUSE

**Durée : 399 h** dont  
- 329 h en centre de formation  
- 70h de stage en entreprise

**Dates de début et de fin :**  
du \_07/\_11/\_2016 au \_20/\_02/\_2017

**dont période de stage en entreprise :**  
du \_09/\_01/\_2017\_ au \_20/\_01/\_2017\_

**Public :** Demandeurs d'emploi ayant un projet validé dans le domaine du commerce et de la grande distribution

**Pré-Requis :** Niveau V ou expérience professionnelle dans le commerce, disponibilité, sens du contact clientèle

**Modalités de sélection :**  
Tests écrits et entretien de motivation

**Dates, heures et lieux des informations collectives :** 04 et 12 octobre 2016 à 9h30 dans nos locaux.  
Inscriptions au 05 34 44 10 30

**Validation – Certification**  
**Titre Professionnel Employé(e) commercial en magasin (Niveau V)**

## Objectifs :

- Acquérir l'ensemble des compétences propre à l'exercice du métier de **Employé(e) Libre-Service**
- Obtenir le titre de niveau V « **Employé(e) Commercial en magasin** »
- Retour à l'emploi durable

## Programme :

### Module Compétences-Métiers 294H

#### CCP1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente

- ✚ Prendre en charge les marchandises à la réception, les vérifier, les préparer, les ranger en réserve ou les acheminer vers la surface de vente
- ✚ Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, les consignes d'hygiène et de sécurité et les engagements de l'entreprise en termes de développement durable
- ✚ Participer au suivi des stocks et contribuer à la validation des commandes en effectuant des comptages et des vérifications

#### CCP2 : Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente

- ✚ Accueillir, renseigner, orienter, et servir le client sur la surface de vente
- ✚ Mettre en valeur les produits pour développer les ventes
- ✚ Enregistrer les marchandises vendues et encaisser

**Module Employabilité – 21H :** Techniques de recherches d'emploi, visites d'enseignes, rencontre avec les entreprises

**Module Usage du numérique – 14H :** Utilisation d'internet dans la vie professionnelle, Logiciels bureautiques (WORD, EXCEL), Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles

**Stage en entreprise – 70H:** Mettre en pratique la théorie acquise lors des modules, évaluer les compétences professionnelles acquises et celles restant à acquérir.

Mise en œuvre réalisée en partenariat avec

