

	FORMATION AUX METIERS DE LA VENTE ET DE LA DISTRIBUTION 350 HEURES EN CENTRE ET 210 HEURES EN ENTREPRISE du 7 janvier au 29 avril 2011 EFOR 39 27, RUE DE LA REPUBLIQUE 39330 MOUCHARD TEL : 03-84-73-80-25 E-MAIL : efor39@orange.fr		
PUBLIC VISE	Personnes motivées par les métiers de la distribution et de la vente	OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> - Former aux Métiers de la Vente et de la Distribution : <ul style="list-style-type: none"> . Vendeur en grande surface spécialisée . Employé de libre service . Hôte de caisse . Personnel de force de vente - Accéder à l'emploi dans ce secteur d'activité
CONTENU DE LA FORMATION			
Recherche d'Emploi dans le secteur de la Distribution et de la Vente	<ul style="list-style-type: none"> - Cibler les entreprises - Réaliser ses CV et ses lettres de motivation - Prospecter et relancer - Préparer un entretien d'embauche - Rencontrer les employeurs à EFOR 39 	Formation au poste d'hôte de caisse	<ul style="list-style-type: none"> - Le poste de caisse, mobilier et matériel - Les opérations et documents de caisse - Les différentes modalités de règlement - La facturation - Les relations humaines au poste de caisse
Formation au poste d'employé de libre-service	<ul style="list-style-type: none"> - Réceptionner les produits - Présenter les produits dans les linéaires - Réapprovisionner les linéaires - Suivre les mouvements de stocks - Respecter les règles d'organisation des surfaces de vente en libre-service - Participer à l'inventaire 	Formation au poste de vendeur	<ul style="list-style-type: none"> - Accueillir le client - Identifier les besoins et les motivations du client - Constituer un dossier produit - Argumenter lors d'une vente - Réaliser une vente additionnelle - Proposer des solutions de financement - Remplir les documents de vente - Conclure une vente et prendre congé du client
Formation de la force de vente	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir un plan de prospection - Prospecter par téléphone - Conseiller, démontrer, tester un produit - Conclure la vente par l'établissement d'un contrat 	Assurer le Service Après-vente	<ul style="list-style-type: none"> - Fidéliser le client - Gérer les réclamations client
Spécificité de la vente de produits frais (ENIL-Bio)	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôler la qualité des produits - Conserver et commercialiser des produits frais - Travaux pratiques de Microbiologie 	Formation générale	<ul style="list-style-type: none"> - Prendre en compte la protection de l'environnement dans l'acte d'achat et de vente - Maîtriser les opérations de base et les calculs de pourcentage - S'initier à Word, Excel et à Internet - Adopter des postures professionnelles
Contact téléphonique au 03-84-73-80-25 Réunion d'information le 17 décembre 2010 à 9 heures			

