



Formacode : 34566 - Code Rome : D1214



## ACCES A LA QUALIFICATION - METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### NIVEAU

Niveau de sortie : niveau V bis (préqualification)

### NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : attestation des acquis de formation

Ouverture possible suite de parcours :

Bep métier de la relation aux clients et usagers

Cap employé de vente spécialisé  
Cap employé de commerce multi-spécialités

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 260 heures

Durée en entreprise : 105 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 32h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 11/09/2017 au 10/11/2017.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE77

Centre GRETA MTE 77 Chelles - Lycée BACHELARD

32 avenue de l'Europe

77500 CHELLES

Tél : 01 64 26 02 50

### CONTACT

Michel Bourgoïn

### OBJECTIFS

- Acquérir ou consolider les compétences fondamentales permettant l'entrée en parcours certifiant ou l'accès à l'emploi dans les métiers du secteur du commerce et de la vente
- Maîtriser les bases de la communication écrite et orale en situation professionnelle
- Maîtriser les opérations de base en mathématiques
- Utiliser efficacement les outils bureautiques sur les fonctions simples,
- Apprendre à apprendre,
- Connaître les métiers du secteur professionnel du commerce et de la vente
- Acquérir les premiers gestes professionnels et de prévention des risques

### PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.

Entretien de motivation et test de positionnement

Expérience professionnelle souhaitée (y compris hors domaine)

Niveau d'entrée : niveau V bis (préqualification)

### MODALITES DE RECRUTEMENT

Contactez le Greta qui propose la formation

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation individualisée

Stage en entreprise possible

Cours du jour

Entreprise

### CONTENUS

#### Modules d'enseignements généraux

- ▶ Expression écrite : acquisition des pré-requis pour entrée en parcours certifiant
- ▶ Expression orale : communication verbale et non verbale ; gestion de conflits
- ▶ Mathématiques, et raisonnement logique adapté à la vente
- ▶ Anglais de sociabilité

#### Modules d'enseignement professionnel

- ▶ Bureautique
- ▶ Pratique professionnelle (sensibilisation à la relation client, réception et mise en rayon, tenue de caisse)
- ▶ Entreprise et vie professionnelle : contrat de travail, législation.
- ▶ Prévention, santé, environnement
- ▶ Module HACCP

#### Modules transversaux

- ▶ Eco-citoyenneté et développement durable
- ▶ Techniques de recherche d'emploi, de stage, validation de projet professionnel.