



Formacode : 34566 - Code Rome : D1214



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

### PUBLIC VISÉ

Tout public  
Individuels payants  
Compte Personnel Formation

### 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 : 250 heures  
Durée en entreprise : 70 heures  
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 02/01/2019 au 30/05/2019.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE93  
Saint-Denis - Espace Lurçat  
2 rue Diderot  
93200 Saint-Denis  
Tél : 01 55 84 03 60

### CONTACT

Sophie Bergerie

### 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  
Inscriptions du 30/10/2018 au 30/12/2018 au Saint-Denis - Espace Lurçat à Saint-Denis.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation individualisée en atelier  
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.