

Planification des formations

- Dans le cadre de l'Inter-entreprise, chaque module vente en magasin est programmé une fois par an. Nos services sont à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.
- Dans le cadre Intra-entreprise, après étude de vos besoins, nous vous proposons un contenu et une programmation personnalisés répondant à vos attentes.

FORMATION VENTE EN MAGASIN

infrep

Formation et ingénierie des compétences

www.formation.vente.sitew.fr

Vos contacts

Rémi CHARDON - Nadine MAZAUD
02 38 62 64 00 - rchardon@infrep.org



infrep

Formation et ingénierie des compétences

INFREP ORLEANS - 1, rue des Charretiers - BP 2221 - 45012 Orléans Cedex 1
Tél. 02 38 62 64 00 - Fax 02 38 62 54 67 - infrep45@infrep.org

Commerces Traditionnels
Grandes Surfaces Multi-spécialités
Grandes Surfaces Spécialisées
Hypermarchés & Supermarchés

Nous consulter
pour les dates
de formation

L'INFREP, c'est aussi :

Des formations aux métiers de :

Réceptionniste d'hôtel
Femme/Valet de chambre
Manager d'Univers Marchand
Conseiller en Relation Client
Employé(e) de Commerce Multi-spécialités
Agent de Service de Propreté
Animateur périscolaire

Des formations et accompagnements en :

HACCP - Hygiène alimentaire
Formation de tuteurs
Sanitaire et Social
Préparation de concours et examens
Compétences de base - Remises à niveau
Anglais écrit et oral
Logiciels bureautiques et Internet
Validation des compétences informatiques (PCIE)
&
Bilans de Compétences



ECM-A1 / 8 jours Réceptionner et vérifier une livraison**1080 € ***

- Faire le rapprochement bon de commande et bon de livraison
- Contrôler quantitativement et qualitativement la livraison
- Vérifier la conformité de la commande et enregistrer les entrées
- Relever les anomalies et transmettre les informations
- Comprendre et analyser le contrat de vente et de transport

**ECM-A2 / 2 jours Organiser et ranger la réserve
Acheminer les produits vers la surface de vente****270 € ***

- Déballez les produits et triez les déchets par type de recyclage
- Mettre en place une codification, ranger et classer les produits
- Appliquer les procédures légales relatives aux produits alimentaires
- Calculer la quantité de produits à implanter en rayon pour le réassort
- Choisir les outils de manutention et respecter les règles d'hygiène et de sécurité

ECM-A3 / 6 jours Implanter les produits dans le linéaire**810 € ***

- Effectuer le remplissage des linéaires en respectant les niveaux, l'orientation (verticale et horizontale), les consignes de sécurité et les préconisations du plan d'implantation
- Effectuer les rotations de produits (DLC et DLUO)
- Respecter la charte signalétique, la législation relative à l'affichage et aux prix.
- Procéder à la veille concurrentielle et rapporter les informations recueillies à la hiérarchie
- Appliquer le droit du commerçant, connaître le code du commerce

ECM-A4 / 4 jours Mettre en valeur les produits pour développer les ventes**540 € ***

- Définir le thème ou l'objectif commercial
- Mettre en scène les produits selon leurs spécificités en fonction des opérations commerciales (têtes de gondole, mise en avant, vitrines, etc.) gérer l'espace, choisir et nettoyer le mobilier
- Sélectionner les produits et adopter la technique de présentation appropriée
- Créer et/ou installer la signalétique (prix/affichage...)

ECM-A5 / 3 jours Respecter les consignes d'hygiène et de sécurité ainsi que les engagements en développement durable**405 € ***

- Nettoyer le mobilier, vérifier la conformité des produits
- Faire le facing, vérifier le balisage
- Ranger et trier les déchets et les emballages vides
- Respecter les engagements de l'entreprise au niveau du développement durable

ECM-A6 / 8 jours Gérer les stocks, préparer et valider les commandes**1080 € ***

- Surveiller et gérer les stocks théoriques
- Remplir une fiche, un état de stock, faire une proposition de commande
- Faire valider sa commande par sa hiérarchie et transmettre la commande au fournisseur
- Gérer la traçabilité de la commande (cadencier et planning livraison)
- Procéder à des inventaires afin de déterminer la démarque
- Faire la distinction entre la responsabilité civile, pénale et contractuelle

ECM-V1 / 2 jours Préparer l'accueil et la surface de vente**270 € ***

- Faire le pré-accueil (magasin et vendeur)
- Accueillir le client avec le sourire et mettre en place un climat de confiance

ECM-V2 / 8 jours Réaliser des ventes**1080 € ***

- Prendre en charge le client, renseigner et conseiller le client
- Présenter les produits, réaliser une vente, conclure la vente
- Promouvoir les services et les avantages de l'enseigne
- Atteindre les objectifs commerciaux fixés par l'enseigne
- Utiliser une communication verbale professionnelle
- Argumentation, apprendre à bien se connaître

ECM-V3 / 4 jours Enregistrer et encaisser les ventes**540 € ***

- Accueillir le client en caisse, désactiver et enlever les antivols
- Enregistrer les marchandises, proposer un emballage particulier
- Demander ou proposer la carte de fidélité, demander le mode de règlement
- Procéder à l'encaissement en fonction du mode de règlement, prendre congé
- Respecter les consignes de lutte contre les fraudes
- Faire la distinction entre les personnes physiques et morales
- Connaître la capacité juridique
- Maîtriser les registres de langues

ECM-V4 / 3 jours Prendre en charge les réclamations**405 € ***

- Gérer les réclamations en fonction des moyens de communication (accueil client, réception d'appel...) et identifier l'origine des réclamations
- Prendre en considération la réclamation et rassurer le client
- Prendre en charge la réclamation ou la transmettre
- Établir un diagnostic et valider la satisfaction du client et rapporter les informations dans le but d'améliorer la relation client
- Appliquer les droits du consommateur
- Maîtriser les techniques de questionnement pour obtenir une réponse pertinente