



Vendeur traditionnel

Etre capable de :



- Accueillir, informer et orienter le client
- Traiter les réclamations clients
- Conseiller un client et conduire un entretien de vente
- Assurer le bon état marchand du rayon
- Mettre en valeur les produits dans le rayon
- Lutter contre la démarque
- Respecter les règles collectives
- Travailler en équipe et comprendre son environnement de travail
- Contribuer dans un groupe
- Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement
- Comprendre les évolutions numériques
- Réaliser les inventaires
- Utiliser les outils de gestion des stocks
- Assurer la tenue de la réserve
- Enregistrer les entrées de stocks
- Contrôler la réception des marchandises
- Mettre en œuvre les procédures et consignes d'hygiène, de sécurité, de traçabilité, propres au rayon marée
- Obtenir le CQP Poissonnier



162 h



Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion internet
Mentor



Aucun prérequis



Contrat de professionnalisation

Contenu de la formation

Découvrir l'univers de la distribution
Accueil client et traitement des réclamations
Préalables à la mise en rayon et la mise en rayon
Assortiment
Notions de merchandising
La démarque
Le développement durable
La communication
La transmission de l'information
La gestion des stocks et des commandes
La réception des marchandises
L'organisation des réserves
L'inventaire
La connaissance des produits
La prise de poste au rayon marée
La réglementation au rayon marée
Gestes et postures

Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la plateforme de formation
Résultats des quizz
Travaux rendus par l'apprenant
Rendez-vous pédagogique avec l'apprenant
Rendez-vous de suivi des activités en entreprise avec le tuteur
Attestations d'assiduité

Evaluation des acquis

Evaluations des acquis corrigées par le mentor