



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