



Module Professionnel Commerce et Vente



OBJECTIF :

- > Former des demandeurs d'emploi à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de vendeur en drive,
- > Faciliter l'insertion professionnelle par le biais du stage en entreprise et la mise en pratique des savoir-faire.

Le métier

Le vendeur drive prépare les commandes des clients, veille à la qualité des produits,

Il réalise des inventaires et participe à la bonne tenue du drive,

Il accueille les clients, s'assure de leur satisfaction et relaye l'information,

Il livre les commandes dans le coffre du véhicule du client dans les délais impartis.

Les aptitudes professionnelles

Avoir une première expérience ou découverte des métiers de la distribution (ELS, VSP) ou de la logistique, magasinier, agent logistique,

Désirer allier gestion logistique et relation commerciale,

Accepter les contraintes horaires.

L'organisation de la formation

- Prendre en charge les marchandises à la réception, les vérifier, les préparer, les ranger en réserve ou les acheminer vers la surface de vente,
- Remplir le rayon en respectant les règles d'implantation, les consignes d'hygiène et de sécurité et les engagements de l'entreprise en terme de développement durable,
- Participer au suivi des stocks et contribuer à la validation des commandes en effectuant des comptages et des vérifications.

La durée :

- Durée en centre : 135 heures
- Durée en entreprise : 140 heures
- Durée totale : 275 heures

Prérequis & public visé :

- Tout public de + de 18 ans,

Modalités d'admission :

- Envoyer une fiche de liaison à l'Office Intercommunal et téléphoner pour ce positionner : 03 20 62 97 27,
- Réunion d'information à la suite de laquelle il faudra remplir un dossier,
- Test et entretien individuel,
- Commission d'intégration.

Office Intercommunal

MIEP M. Dumoulin
52 rue Carnot - BP 115 - 59115 FACHES-THUMESNIL
Tél. 03 20 62 97 27
Fax. 03 20 95 15 23
laformation@l'office-asso.fr

