

POEC ELS option caisse- pré-alternance

Nous accompagnerons les apprenants dans la consolidation de leur projet professionnel en les guidant dans leurs démarches (CV, lettre de motivation, entretien...). Le parcours pédagogique et son ingénierie sont établis pour que l'apprenant soit prêt à intégrer une formation en alternance dans le domaine du commerce.

A l'issue du parcours nous serons en capacité de leur proposer plusieurs parcours en alternance : CQP employé de commerce, titre professionnel employé de commerce magasin. A la clé un entretien sera proposé avec nos enseignants partenaires.

Durée: 354.00 heures (50.00 jours)

Profils des stagiaires

- demandeur d'emploi

Prérequis

- Niveau de français A2
- Débutant en commerce
- être inscrit à pôle emploi

Objectifs pédagogiques

- A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'intégrer une entreprise de la grande distribution (à prédominance alimentaire) et d'avoir les premiers gestes et la posture pour exercer le métier d'employé(e) de commerce, d'employé(e) commercial(e), d'employé(e) libre-service avec ou sans encaissement.
- L'apprenant sera capable d'évoluer dans son environnement de travail : - Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur - Travailler en équipe - Contribuer dans un groupe - Comprendre les grands principes de la politique de l'enseigne et de son fonctionnement - Comprendre les évolutions numériques
- L'apprenant sera capable de gérer la relation client : - Accueillir, informer et orienter le client; - Traiter les réclamations clients afin de préserver une relation commerciale de qualité
- L'apprenant sera capable de maintenir le bon état marchand du rayon : - Planter les produits dans le rayon (notion générale); - Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon; - Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité; - Lutter contre la démarque en rayon.
- L'apprenant sera capable de suivre les stocks et gérer la réserve : - Mettre en œuvre les consignes en matière de réalisation d'inventaires; Mettre en œuvre les consignes en matière de tenue des réserves (rangement et nettoyage); - Entretenir le matériel de rangement et de manutention; - Contrôler la réception des marchandises;
- L'apprenant sera capable de gérer une caisse : - Préparer, ouvrir et fermer la caisse; - Enregistrer des produits; - Réaliser des encaissements et mouvements de fonds; - Lutter contre la démarque en caisse; - Réaliser le suivi des encaissements en caisse automatique.

Contenu de la formation

- Remise à niveau/ savoir de base
 - Langue française
 - Calcul et raisonnement mathématiques

Hacademie

1 rue Léon mauvais

93600 AULNAY-SOUS-BOIS

Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr

Tel: 0775272734



- Techniques d'information et de communication numérique (internet, bureautique....)
- Les softs skills
 - Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur (communication à l'oral et à l'écrit avec un employeur)
 - Contribuer à diffuser l'information, travailler en équipe, comprendre les évolutions numériques
 - Organisation, autonomie, savoir être, postures
- Validation du projet professionnel-l'alternance
 - Définir et élaborer le projet professionnel, les contrats d'alternance
 - Enquête métier
 - Consolidation du projet
 - Décryptage du bassin économique et des ses offres d'emploi
- Technique de recherche d'emploi
 - CV et pitch mail
 - Technique d'entretien (mise en situation, coaching, vidéo)
 - Apprendre les techniques de recherche d'emploi
- Découverte et sensibilisation au métier d'employé libre service
 - L'histoire du commerce
 - Les bases du commerce: le vocabulaire, la relation client, mode de consommation (drive...), la notion de démarque
 - Les métiers, spécialisation caisse (banque de France reconnaissance faux billet, jeu de rendu de monnaie en petit groupe)
 - Hygiène, sécurité (EPI, signalétique...), sensibilisation à l'anti gaspillage, tri des déchets...
 - Gestes et postures
- Stage d'immersion en entreprise
- Synthèse: retour de stage et bilan formation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Le marché du retail est en constante évolution, avec notamment le fort développement des réseaux d'enseignes, du digital et du e-commerce. Hacademie s'est doté d'un réseau de formateurs professionnels en activité pour transmettre leur savoir et animer des ateliers.

Moyens pédagogiques et techniques

- Méthode proactive et apprentissage par l'erreur, AFEST, Exposé théorique, blended learning Une modalité innovante en plein développement, la réalité virtuelle, les apprenants seront immergés totalement dans l'univers d'un magasin, cette modalité apporte plusieurs bénéfices qui renforcent notre stratégie une meilleure mémorisation, apprentissage plus efficace, exercices innovants (chasse et identification des risques, quizz, serious games...) Dans notre logiciel, un espace individuel et dédié à l'apprenant (extranet) par lequel il peut contacter le formateur référent, mais y retrouver aussi tous les mémos des modules déjà animés ainsi que toutes ses évaluations.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Avant le démarrage de la formation un test de positionnement est réalisé pour comprendre et analyse les profils des stagiaires Pendant la formation, l'évaluations continue et formative s'inscrit dans le parcours d'apprentissage : QCM, Quizz, epreuve écrite seule ou en groupe. le formateur sera en capacité de donner les seuils de réussite Après la formation : dans les 3 mois evaluation à froid - 6 mois après un suivi personnalisé de l'apprenant

Formation présentielle

Conditions Générales de Vente

Désignation

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



La société Hacademie désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au .1 rue Léon mauvais AULNAY-SOUS-BOIS 93600

Hacademie met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à AULNAY-SOUS-BOIS, et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de la société Hacademie
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société Hacademie pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestation

Pour chaque formation, la société Hacademie s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société Hacademie, l'OPCO ou le client. À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

Prise en charge

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



où la société Hacademie ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par email à l'adresse marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client.

La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.

En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la Société Hacademie ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société Hacademie sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. La société Hacademie s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

Loi applicable et attribution de compétence

Hacademie

1 rue Léon mauvais
93600 AULNAY-SOUS-BOIS
Email: marie-charlotte.dubuis@hacademie.fr
Tel: 0775272734



Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société Hacademie et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Paris