GROUPE FIM

INSTITUT DE FORMATION DES CCI DE LA MANCHE



MÉTIERS VISÉS

> Hôte(sse) de caisse

CONDITIONS D'ACCÈS

> Être au minimum titulaire du Brevet des Collèges (sinon tests d'évaluation)

Hôte(sse) de Caisse

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Effectuer la saisie des prix sur clavier ou par un procédé de lecture optique (scanneur), le plus souvent dans une surface de vente en libre-service
- Procéder à l'encaissement et parfois, selon le type de magasin, à l'emballage des produits
- Participer à des activités de mise en rayon, ainsi qu'à l'accueil et à l'information du client

PARCOURS DE FORMATION

La formation peut être de **6 à 12 mois**, avec une période d'application pratique en entreprise

La durée du parcours de formation sera déterminée en fonction du contenu, défini à partir des attentes et du profil du stagiaire, des besoins de l'entreprise, et des exigences du poste

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes les informations utiles sur ces diverses possibilités

VALIDATION

Certificat de compétences / Validation professionnelle

TÉMOIGNAGE

Lucie

Il m'a été difficile de trouver une entreprise car je n'avais aucune expérience dans le domaine de la vente. Le Groupe FIM m'a beaucoup aidée et j'ai signé un contrat de professionnalisation. C'est idéal pour entrer dans la vie active et être sûre de son choix professionnel. En plus, l'équipe est très sympa et je peux avancer les cours à mon rythme

Hôte(sse) de Caisse

GROUPE FIM
INSTITUT DE FORMATION DES CCI DE LA MANCHE



CONTENU DE LA FORMATION

CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE

- L'organigramme et les différentes fonctions au sein de l'entreprise
- Les modes et outils de transmission de l'information au sein de l'entreprise

ACCUEIL ET INFORMATION DU CLIENT

- Les bases de la communication
- La communication verbale et non verbale
- Les enjeux d'un bon accueil du client et les incidences sur l'image du point de vente
- La prise de contact et l'accueil du client
- Le comportement du client
- Les techniques de résolution des conflits

TENUE DU POSTE CAISSE

- Les matériels
- L'ouverture et la fermeture de caisse
- Les documents de caisse
- Les procédures de prélèvement
- La facturation
- Les modes de paiement
- Les contrôles au poste caisse

GESTES ET POSTURES

- Les gestes et postures à adopter sur poste de travail
- Les incidences des mauvais réflexes

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

- Les règles et consignes d'hygiène et de sécurité liées aux personnels, aux produits et aux clients

CONNAISSANCE DE L'OFFRE DU MAGASIN

- L'offre produits et services du magasin
- La concurrence
- Connaissance de l'implantation du magasin, des rayons
- Approche technologique des produits : identification, caractéristiques, prix pratiqués

DÉMARQUE

- Définition générale
- La démarque connue
- La démarque inconnue
- La démarque en caisse
- L'action préventive sur les sources de démarque
- Les moyens d'action pour faire baisser la démarque

CONTACTS GROUPE FIM

AGNEAUX : 02 33 77 86 77
CHERBOURG : 02 33 78 86 88
GRANVILLE : 02 33 91 21 30
SAINT-LÔ : 02 33 77 43 50

LIEUX DE FORMATION

GROUPE FIM : CHERBOURG

www.fim.fr

Instituts de Formation des Chambres de Commerce et d'Industrie