

20, rue Leconte de Lisle
38029 Grenoble Cedex
Tél. : 04 58 55 21 70
Courriel : emploicompetences@afiph.org
www.afiph-emploi-competences.org

Formation cœur de métier

LES PRINCIPES D'AGENCEMENT DES LINEAIRES EN GSA

Public:

- Travailleurs en ESAT
- Travailleurs en EA
- Aucune connaissance préalable n'est requise

Rythme et tarif:

- 6 Séquences de 3 heures,
18 heures de formation
- Formation financée par les cotisations ESAT

Modalités d'évaluation :

Attestation de formation / bilan de l'action suivie et questionnaire satisfaction qualité

OBJECTIFS DE L'ACTION :

- C'est de former au travers de modules pratico pratiques les travailleurs sur l'utilisation d'une messagerie, sur les règles et principes d'agencement des linéaires dans la Grande Distribution Alimentaire.
- Ces modules permettront aux travailleurs d'utiliser leurs connaissances sur leur poste de travail en milieu ordinaire de travail et ainsi continuer leurs montées en compétences dans leur environnement de travail tout en répondant aux exigences de la grande distribution.

DESCRIPTIF DE L'ACTION :

- Cette formation va aborder les principes et les règles d'agencement et d'organisation d'un magasin, afin de resituer l'intervention des travailleurs dans le cadre global de la grande distribution.
- Pour cela sera traité le positionnement des linéaires et leurs emplacements dans le magasin.
- La présentation des différents linéaires et les différentes têtes de gondoles, les impératifs de positionnement des produits haut, bas et milieu. Le pourquoi du positionnement et les attendus du magasin.
- Le concept des îlots de vente et le retour vers le marché permettront de traiter aussi la question de l'animation sur le lieu de vente et de mieux comprendre le rôle des promotions donc de la mise en avant de certains produits à certaines périodes de l'année.
- Une attention particulière sera apportée sur les différents concepts que sont : les animations, les promotions, les soldes, et les rythmes de mise en avant.
- Durant cette formation il sera traité aussi du principe de la démarque et de ses implications pour le magasin.
- Un rappel des différents types d'antivols que l'on peut trouver lorsque l'on travaille avec la grande distribution

MODALITES :

- Cette formation repose sur une pédagogie adaptée, qui va permettre aux stagiaires d'aborder les concepts du métier par une approche pratico-pratique, avec une mise en œuvre rapide.
- L'utilisation de supports sera effective durant tout le temps de la formation

INTERVENANTS :

- L'intervenant-formateur est un spécialiste de la formation bureautique. C'est un professionnel qui connaît parfaitement le public à former.