

G

C

I

F



PRÉSENTATION DU GCIF

GCIF
FOR BUSINESS

JE VOUS SOUHAITE
A TOUS QUE VOTRE
FORMATION SOIT LE
DÉBUT DE VOTRE
HISTOIRE
PROFESSIONNELLE

Coralie Vidal
Directrice du GCIF

*"Si l'on brille avec l'esprit,
avec du sens on réussit"*
prov. latin



LE GCIF

- Existe depuis 1995
- Forme plus de 250 personnes par an
- Centre de formation à Bègles & à Pau
- Spécialiste commerce, vente et management
- Niveau BEP à BAC +2
- Un centre de formation à taille humaine



- Des ateliers de confiance en soi
- Une pédagogie innovante
- Une équipe à votre écoute
- Un suivi personnalisé
- Deux magasins écoles
- Un escape game relatif à la vente
- Des événements comme la Business Week

LA FORMATION CONTINUE

- Un suivi personnalisé tout au long de la formation
- Un formateur référent
- Des examens blancs
- 84 % de réussite aux titres professionnels
- 88 % de stagiaires satisfaits
- Un réseau de 150 entreprises partenaires



Taux de réussite des formations continues*

- ECM - Niveau 3 92 %
- RR - Niveau 4 77 %
- VCM - Niveau 4 95 %

*Résultats de l'année 2020

NOS LABELS



PARTENAIRES

JULES JouéClub! vertbaudet



COURIR®



CALZEDONIA

NOTRE ÉQUIPE

SERVICE AMINISTRATIF



BENEDICTE MAHEO

ASSISTANTE PÉDAGOGIQUE



YASMINE SALLAMI

ASSISTANTE DE GESTION



CORALIE VIDAL DIRECTRICE

SERVICE COMMERCIAL RECRUTEMENT



FABIENNE TASSU

RESPONSABLE POLE ALTERNANCE



CAMILLE LETELLIER

CHARGÉE DE RELATION ENTREPRISE

GCIF PAU



MARIE VIDAL

RESPONSABLE D'AGENCE



MANON SAUTIE

ASSISTANTE RH

SERVICE PÉDAGOGIQUE



MARIE-PIERRE GERST

COORDINATRICE PÉDAGOGIQUE



LUCIE RODRIGUEZ

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

SERVICE MARKETING



VIVIEN VIDAL

CHARGÉ DE COMMUNICATION

NOS FORMATEURS RÉFÉRENTS



GÆL GAUDRY

Spécialiste de la grande distribution



NATHALIE RIZZATO

Spécialiste conseil & vente



ERIC JEGOU

Spécialiste gestion & management



SANDRINE GHARBI

Spécialiste management



TITRES

PROFESSIONNELS

NIVEAU 3 À 5 - CAP À BTS



**TITRE
PROFESSIONNEL**

NTC

**NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL
SPÉCIALITÉ VINS & SPIRITUEUX**

**Vous voulez acquérir des connaissances dans le milieu du vins et des spiritueux?
Vous aimez conseiller, convaincre et vendre sur un produit noble?**

Le Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial spécialité vins et spiritueux est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Continue
- Début de la formation : Septembre 2021
- Fin de la formation : Juin 2022
- Durée : 9 mois
- Rythme : 35h/semaine
- Plusieurs périodes de stages en entreprise prévues selon calendrier
- Niveau validé : 5 - BTS
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac ou équivalent
- Anglais : Niveau A2
- Expérience dans la vente
- Attrait pour l'univers viti-vinicole

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Stratégie de commercialisation
- Négociation - Vente
- Anglais

MODULES SPÉCIALISÉS

- Les filières des vins et spiritueux en France
- Les vins, les spiritueux et leur élaboration
- Œnologie et techniques de dégustation
- Œnotourisme et spiritourisme
- Législation du vin et des spiritueux

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Rendez-vous professionnel
- Recherche des besoins et attentes
- Entretien et négociation
- Organisation d'opérations commerciales
- Développement de portefeuille client
- Veille concurrentielle
- Analyse et reporting de l'activité commerciale



LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur(se) spécialisé(e) vins & spiritueux
- Caviste
- Commercial(e) vins & spiritueux
- Assistant(e) marketing vins & spiritueux
- Attaché(e) commercial(e) - VRP
- Négociant(e)
- Responsable de rayon Vins & spiritueux

MON PARCOURS DE FORMATION



1. JE CANDIDATE

- PAR MON CONSEILLER POLE EMPLOI
- MISSION LOCALE
- OU autres PRESCRIPTEURS

2. JE PARTICIPE A LA REUNION D'INFORMATION

SOUVENT LE MERCREDI

3. JE CONSTITUE MON DOSSIER D'INSCRIPTION

AVEC TOUTES LES PIECES DEMANDEES



4. TEST DE POSITIONNEMENT & ENTRETIEN

ENTRETIEN ORAL

TEST ECRIT



6. JE SIGNE MON CONTRAT DE FORMATION



5. JE SUIS SELECTIONNÉ POUR ÊTRE STAGIAIRE



7. JE REÇOIS MON PLANNING

8. JE ME FORME SUR LES COMPÉTENCES PENDANT 10 MOIS

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Spécialité : Œnologie et techniques de dégustation



9. JE CHERCHE MON STAGE

10. J'EFFECTUE MES PÉRIODES DE STAGE

Tout au long de l'année :
• Je serai suivi par les équipes pédagogiques
• J'aurai un référent de groupe



12. J'OBTIENS MON TITRE

YOUPI

11. JE PASSE MON TITRE PROFESSIONNEL

DEVANT UN JURY DE PROFESSIONNEL

13. JE CONTINUE MON PARCOURS DE FORMATION

14. JE RENTRE DANS LA VIE ACTIVE





**TITRE
PROFESSIONNEL**

VCM

**VENDEUR CONSEIL
MAGASIN**

Vous voulez contribuer à l'animation d'un point de vente, vous avez le sens du conseil et vous aimez convaincre?

Le Titre professionnel Vendeur Conseil Magasin est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 7 mois dont 8 semaines de stage
- Rythme : 35h/semaine
- Niveau validé : 4 (Bac)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise
- Développer sa connaissance des produits
- Contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Assurer une veille concurrentielle
- Acquérir les techniques de vente
- Participer à la gestion des flux de marchandise
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser l'offre commerciale
- Suivre les plannings du point de vente, le plan promotionnel et les périodes de publicité
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Mener un entretien de vente
- Gestion des stocks
- Contribution à la tenue et l'animation de l'espace de vente
- Réalisation du merchandising
- Prise en compte des objectifs
- Assurer une veille sur les produits et services
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur-se
- Responsable adjoint-e
- Conseiller-ère de vente
- Assistant-e commercial
- télé-conseiller-ère
- Assistant-e administration des ventes
- Chargé-e de clientèle

“ Grâce à ce titre professionnel, j'ai pu acquérir les compétences nécessaires pour réaliser mes projets. J'ai récemment obtenu mon titre puis j'ai continué sur un titre MUM. ”



Benjamin - Ancien VCM

MON PARCOURS DE FORMATION



1. JE CANDIDATE

- PAR MON CONSEILLER POLE EMPLOI
- MISSION LOCALE
- OU autres PRESCRIPTEURS

2. JE PARTICIPE A LA REUNION D'INFORMATION

SOUVENT LE MERCREDI

3. JE CONSTITUE MON DOSSIER D'INSCRIPTION

AVEC TOUTES LES PIECES DEMANDEES



4. TEST DE POSITIONNEMENT & ENTRETIEN

ENTRETIEN ORAL

TEST ECRIT



6. JE SIGNE MON CONTRAT DE FORMATION



5. JE SUIS SELECTIONNE POUR ETRE STAGIAIRE



7. JE REÇOIS MON PLANNING

8. JE ME FORME SUR LES COMPÉTENCES PENDANT 7 MOIS

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Vendre et conseiller le client en magasin

9. JE CHERCHE MON STAGE

10. J'EFFECTUE MES PÉRIODES DE STAGE

Tout au long de l'année :

- Je serai suivi par les équipes pédagogiques
- J'aurai un référent de groupe



12. J'OBTIENS MON TITRE

YOUPI

11. JE PASSE MON TITRE PROFESSIONNEL

DEVANT UN JURY DE PROFESSIONNEL



13. JE CONTINUE MON PARCOURS DE FORMATION

14. JE RENTRE DANS LA VIE ACTIVE



**TITRE
PROFESSIONNEL**



**CONSEILLER
COMMERCIAL**

Vous voulez contribuer au développement de votre entreprise, vous avez le sens commercial et vous aimez convaincre?

Le Titre professionnel Conseiller Commercial est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Continue
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 7 mois dont 8 semaines de stage
- Rythme : 35h/ semaine
- Niveau validé : 4 (Bac)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Prospecter un secteur de vente
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance & physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses vente
- Fidéliser son portefeuille clients

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Recherche de prospects
- Prospection
- Rendez-vous professionnel
- Recherche des besoins et attentes
- Organisation d'opérations commerciales
- Développement de portefeuille client
- Veille concurrentielle
- Analyse et reporting de l'activité commerciale



LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller(ère) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Prospecteur(trice) commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Délégué(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle

MON PARCOURS DE FORMATION



1. JE CANDIDATE

- PAR MON CONSEILLER POLE EMPLOI
- MISSION LOCALE
- OU autres PRESCRIPTEURS

2. JE PARTICIPE A LA REUNION D'INFORMATION

SOUVENT LE MERCREDI

3. JE CONSTITUE MON DOSSIER D'INSCRIPTION

AVEC TOUTES LES PIECES DEMANDEES



4. TEST DE POSITIONNEMENT & ENTRETIEN

- ENTRETIEN ORAL
- TEST ECRIT



6. JE SIGNE MON CONTRAT DE FORMATION



5. JE SUIS SELECTIONNE POUR ETRE STAGIAIRE



7. JE RECOIS MON PLANNING

8. JE ME FORME SUR LES COMPETENCES PENDANT 7 MOIS

- Prospecter un secteur de vente
- Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers

9. JE CHERCHE MON STAGE

10. J'EFFECTUE MES PERIODES DE STAGE

Tout au long de l'année :

- Je serai suivi par les équipes pédagogiques
- J'aurai un référent de groupe



12. J'OBTIENS MON TITRE

YOUPI

11. JE PASSE MON TITRE PROFESSIONNEL

DEVANT UN JURY DE PROFESSIONNEL



13. JE CONTINUE MON PARCOURS DE FORMATION

14. JE RENTRE DANS LA VIE ACTIVE



TITRE PROFESSIONNEL **AMUM** ASSISTANT MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Vous voulez contribuer à l'animation d'un point de vente, vous avez le sens de l'organisation et vous avez vocation à diriger une équipe?

Le Titre professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Continue
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 10 mois dont 9 semaines de stage
- Rythme : 35h/semaine
- Niveau validé : 4 (Bac)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal
- Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente
- Réaliser le merchandising
- Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- Animer l'équipe d'un espace de vente
- Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées
- Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Organisation de l'espace de vente
- Organisation et coordination de l'activité des membres de l'équipe
- Gestion des stocks
- Contribution à la tenue et l'animation de l'espace de vente
- Analyse des indicateurs de performance
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur-se
- Responsable adjoint-e
- Conseiller-ère de vente
- Assistant-e commercial
- télé-conseiller-ère
- Assistant-e administration des ventes
- Chargé-e de clientèle

MON PARCOURS DE FORMATION



1. JE CANDIDATE

- PAR MON CONSEILLER POLE EMPLOI
- MISSION LOCALE
- OU autres PRESCRIPTEURS

2. JE PARTICIPE A LA REUNION D'INFORMATION

SOUVENT LE MERCREDI

3. JE CONSTITUE MON DOSSIER D'INSCRIPTION

AVEC TOUTES LES PIECES DEMANDEES



4. TEST DE POSITIONNEMENT & ENTRETIEN

- ENTRETIEN ORAL
- TEST ECRIT



6. JE SIGNE MON CONTRAT DE FORMATION



5. JE SUIS SELECTIONNE POUR ETRE STAGIAIRE



7. JE RECOIS MON PLANNING

Tout au long de l'année :

- Je serai suivi par les équipes pédagogiques
- J'aurai un référent de groupe

8. JE ME FORME SUR LES COMPETENCES PENDANT 10 MOIS

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising
- Participer au développement des ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Contribuer au recrutement et à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire

9. JE CHERCHE MON STAGE

10. J'EFFECTUE MES PERIODES DE STAGE



12. J'OBTIENS MON TITRE

YOUPI

11. JE PASSE MON TITRE PROFESSIONNEL

DEVANT UN JURY DE PROFESSIONNEL

13. JE CONTINUE MON PARCOURS DE FORMATION



14. JE RENTRE DANS LA VIE ACTIVE





**TITRE
PROFESSIONNEL**

ECM

**EMPLOYÉ COMMERCE
MAGASIN**

Vous avez le sens de l'organisation, du détail et vous aimez accompagner le client dans son parcours d'achat?

Le Titre professionnel Employé commerce en magasin est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 12 mois
- Rythme : 35h/semaine - 1 jours par semaine au centre
- Niveau validé : 3 (BEP/CAP)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Approvisionner un rayon ou un point de vente
- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Procéder à l'encaissement des différents types de paiements
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks dans un rayon
- Accueillir renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Maintenir le rayon dans un état marchand
- Enregistrer les marchandises vendues
- Vérifier la conformité de la livraison

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Organiser l'espace de stockage
- Préparation des marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion des stocks d'un rayon
- Accueillir, renseigner, servir le client
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Employé-e libre-service
- Caissier-ère
- Employé-e commercial-e
- Employé-e en approvisionnement de rayon
- Hôte-sse de caisse
- Vendeur-se en alimentation
- Responsable de caisse libre-service



Luc - Ancien ECM

“Très belle formation. Grâce à mes différents stages, j'ai acquis une expérience significative en grande distribution”

MON PARCOURS DE FORMATION



1. JE CANDIDATE

- PAR MON CONSEILLER POLE EMPLOI
- MISSION LOCALE
- OU autres PRESCRIPTEURS

2. JE PARTICIPE A LA REUNION D'INFORMATION

SOUVENT LE MERCREDI

3. JE CONSTITUE MON DOSSIER D'INSCRIPTION

AVEC TOUTES LES PIECES DEMANDEES



4. TEST DE POSITIONNEMENT & ENTRETIEN

ENTRETIEN ORAL

TEST ECRIT



6. JE SIGNE MON CONTRAT DE FORMATION



5. JE SUIS SELECTIONNE POUR ETRE STAGIAIRE



7. JE RECOIS MON PLANNING

8. JE ME FORME SUR LES COMPETENCES PENDANT 10 MOIS

- Approvisionner un rayon ou un point de vente
- Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

9. JE CHERCHE MON STAGE

10. J'EFFECTUE MES PERIODES DE STAGE

Tout au long de l'année :
• Je serai suivi par les équipes pédagogiques
• J'aurai un référent de groupe



12. J'OBTIENS MON TITRE

YOUPI

DEVANT UN JURY DE PROFESSIONNEL



13. JE CONTINUE MON PARCOURS DE FORMATION

14. JE RENTRE DANS LA VIE ACTIVE





CAP FLEURISTE

Vous avez un esprit créatif et artistique? Vous souhaitez conseiller, confectionner des créations florales?

Le CAP fleuriste est fait pour vous!

LE DIPLÔME

- Formation : Continue
- Début de la formation : 27 septembre 2021
- Fin de la formation : 11 juin 2022
- Durée : 9 mois
- Rythme : 35h/semaine
- Plusieurs périodes de stages en entreprise prévues selon calendrier
- Niveau validé : 3 (BEP/CAP)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Entretien oral
- Positionnement

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Préparer les produits, les végétaux et réaliser une composition florale
- Receptionner, préparer et stocker les produits et végétaux
- Entretenir les végétaux
- Transformer et confectionner les créations florales
- Vendre, conseiller le client
- Mettre en valeur l'offre commerciale

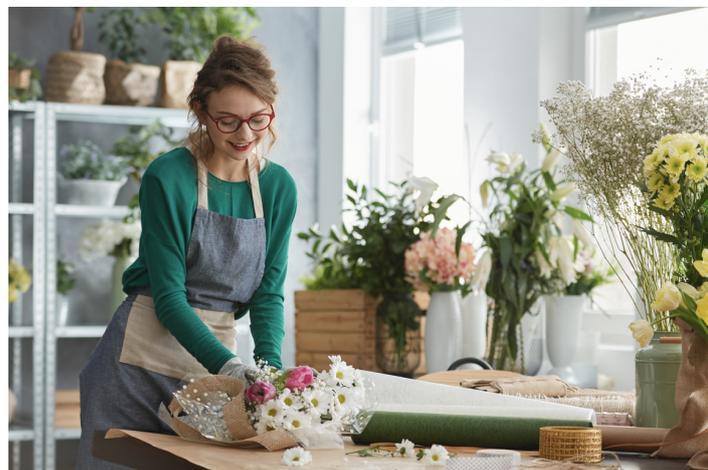
MODULES GÉNÉRAUX

Les modules généraux ne sont pas proposés au détenteur d'un niveau 4 (BAC)

- Français
- Histoire-géographie - Enseignement moral et civique
- Bloc Mathématiques Sciences physiques et chimiques
- Bloc Langue vivante étrangère

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réception, contrôle et stockage les produits et végétaux
- Mise en avant des produits en magasin et en vitrine
- Maintient des végétaux en état de vente
- Accueillir, renseigner, servir le client
- Réalisation d'arrangement avec tous végétaux
- Participation à la fidélisation des clients
- Edition de factures, de bons de livraison
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Fleuriste
- Responsable de rayon floral
- Pépiniériste
- Designer floral



MON PARCOURS DE FORMATION



1. JE CANDIDATE

- PAR MON CONSEILLER POLE EMPLOI
- MISSION LOCALE
- OU autres PRESCRIPTEURS

2. JE PARTICIPE A LA REUNION D'INFORMATION

SOUVENT LE MERCREDI

3. JE CONSTITUE MON DOSSIER D'INSCRIPTION

AVEC TOUTES LES PIECES DEMANDEES



4. TEST DE POSITIONNEMENT & ENTRETIEN

ENTRETIEN ORAL

TEST ECRIT



6. JE SIGNE MON CONTRAT DE FORMATION



5. JE SUIS SELECTIONNE POUR ETRE STAGIAIRE



7. JE RECOIS MON PLANNING

8. JE ME FORME SUR LES COMPETENCES PENDANT 9 MOIS

- Réception, préparation et stockage
- Transformation et confection
- Vente, conseil et fidélisation
- Mise en valeur de l'offre

9. JE CHERCHE MON STAGE

10. J'EFFECTUE MES PERIODES DE STAGE

Tout au long de l'année :

- Je serai suivi par les équipes pédagogiques
- J'aurai un référent de groupe



12. J'OBTIENS MON TITRE

YOUPI

11. JE PASSE MON TITRE PROFESSIONNEL

DEVANT UN JURY DE PROFESSIONNEL



13. JE CONTINUE MON PARCOURS DE FORMATION

14. JE RENTRE DANS LA VIE ACTIVE





CAP

EQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Vous avez envie de travailler dans une unité commerciale? Vous avez le goût du challenge et de l'organisation?

Le CAP Equipier Polyvalent de Commerce est fait pour vous!

LE DIPLÔME

- Formation : Continue
- Début de la formation : 27 septembre 2021
- Fin de la formation : 11 juin 2022
- Durée : 8 mois
- Rythme : 35h/semaine
- Plusieurs périodes de stages en entreprise prévues selon calendrier
- Niveau validé : 3 (BEP/CAP)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Entretien oral
- Positionnement

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Recevoir et suivre les commandes
- Participer à la passation des commandes fournisseurs
- Mettre à jour la signalétique
- Participer aux opérations d'inventaire
- Lutter contre la démarque
- Mettre en valeur et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat
- Prévention-santé-environnement

MODULES GÉNÉRAUX

Les modules généraux ne sont pas proposés au détenteur d'un niveau 4 (BAC)

- Français
- Histoire-géographie - Enseignement moral et civique
- Bloc Mathématiques, sciences physiques et chimiques
- Bloc Langue vivante étrangère

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réception, contrôle et stockage des produits
- Commander auprès des fournisseurs
- Mettre en valeur les produits
- Approvisionner le magasin
- Accueillir, renseigner, servir le client
- Participation à la fidélisation des clients
- Edition de factures, de bons de livraison
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Epicier(ère)
- Vendeur(se) en alimentation
- Primeur
- Conseiller en vente
- Hôte(sse) de caisse
- Employé(e) de libre service
- Vendeur(se) en produits frais commerce de gros ou de détail
- Vendeur(se) en prêt-à-porter, en confection

MON PARCOURS DE FORMATION



1.

JE CANDIDATE

PAR MON
CONSEILLER
POLE
EMPLOI

MISSION
LOCALE

OU
autres
PRESCRIPTEURS

2.

JE PARTICIPE A LA
REUNION D'INFORMATION

SOUVENT
LE
MERCREDI

3.

JE CONSTITUE
MON DOSSIER
D'INSCRIPTION

AVEC
TOUTES LES
PIECES
DEMANDEES



4.

TEST DE
POSITIONNEMENT
& ENTRETIEN

ENTRETIEN
ORAL

TEST
ECRIT



6.

JE SIGNE
MON CONTRAT DE
FORMATION



5.

JE SUIS SELECTIONNÉ
POUR ÊTRE
STAGIAIRE



7.

JE REÇOIS
MON PLANNING

8.

JE ME FORME SUR LES
COMPÉTENCES
PENDANT 8 MOIS

- Réception et suivi des commandes
- Mise en valeur et approvisionnement
- Conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat
- Prévention-santé et environnement



9.

JE CHERCHE
MON STAGE

10.

J'EFFECTUE MES
PÉRIODES DE STAGE

Tout au long de l'année :

- Je serai suivi par les équipes pédagogiques
- J'aurai un référent de groupe



12.

J'OBTIENS
MON TITRE

YOUPI

11.

JE PASSE MON TITRE
PROFESSIONNEL

DEVANT UN
JURY DE
PROFESSIONNEL



13.

JE CONTINUE
MON PARCOURS DE
FORMATION

14.

JE RENTRE DANS LA
VIE ACTIVE

CONTACTEZ NOUS



5, Rue Jacqueline Auriol
33130 Bègles

8h30-12h30
13h30-17h30

05.56.69.95.96

alternance@gcif.fr

www.gcif.fr

Suivez-nous sur nos réseaux

