



ASSOCIATION POUR  
LE DÉVELOPPEMENT  
DE L'INSERTION  
PROFESSIONNELLE

# 2010 Programme régional d'accès à la qualification

VENTE - COMMERCE - DISTRIBUTION



**Formation pré-qualifiante de niveau V destinée aux jeunes de moins de 26 ans. Parcours personnalisé, en alternance, sur des modules de formation pour une durée totale en moyenne de 12 semaines en centre et 6 semaines en magasin. (Dispositif conventionné par le CRIF/FSE).**

Organisme porteur : ADIP - En partenariat avec : CLIP, CFA CODIS de l'AFGD, INTERFACE FORMATION, TEREM, Les APP de l'ASSOFAC, CARAVANSERAIL et MEDIATION CONSEIL.

**RECRUTEMENT IMMÉDIAT**

## 5 parcours de formation

- Parcours 1  
**Certification partielle CAP Vente**  
(matières des domaines généraux)
- Parcours 2  
**Certification partielle CCP1** (mise en rayon)  
et/ou **CCP2** (vente et encaissement)  
de l'ECM (Employé commercial en Magasin)
- Parcours 3  
**Préparation active à l'entrée en formation CRIF  
qualifiante diplômante BEP VAM** (de 6 à 9 mois)
- Parcours 4  
**Préparation active à l'entrée en formation  
ALTERNANCE** (Contrat d'Apprentissage ou Contrat  
de Professionnalisation « métier » ou diplôme)
- Parcours 5  
**Préparation active à l'entrée en emploi**

### Réunion d'information tous les mardis à 16h15 précises

ADIP, 44 quai de Jemmapes - 75010 PARIS  
Métro : République (sortie rue du Faubourg du Temple)

Information auprès de Agnès MBOUNJA  
Tél : 01 49 49 06 00 - Fax : 01 49 49 09 70

**Le Programme Régional  
d'Accès à la Qualification est  
une formation pré-qualifiante  
de consolidation d'un projet  
professionnel validé**

Le parcours de formation se détermine à partir de 3 critères identifiés au préalable entre le jeune et son conseiller Mission Locale

- **Avoir un projet professionnel** identifié par un métier dans le secteur Vente, Commerce, Distribution confirmé et validé par une expérience professionnelle
- **Avoir un projet d'insertion** identifié par une solution à l'emploi souhaitée pour la poursuite de son parcours à l'issue de la formation
- **S'engager sur la validation de son parcours** par un jury professionnel ou sur la certification partielle d'un diplôme (CAP / CCP1 ou CCP2 de l'ECM)

**ATTENTION** : le jeune doit être muni de la fiche de recrutement dûment remplie, d'une fiche de liaison, d'un CV actualisé, d'une photo et d'un stylo.

## OBJECTIFS

- Approfondir la connaissance des métiers du secteur Vente Commerce Distribution
- Acquérir les connaissances techniques, pratiques et personnelles liées au métier choisi
- Améliorer son employabilité
- Réaliser son intégration sur le marché du travail avec une solution d'insertion en emploi, en formation diplômante ou en formation qualifiante
- Finaliser son parcours par une certification partielle diplômante ou une validation par jury professionnel

## DÉROULEMENT

- RÉUNION D'INFO - ADIP  
Inscription et Sélection sur dossier
- BILAN DIAGNOSTIC - CLIP  
Recrutement et Positionnement

## MODULES

- Connaissance de l'environnement du Travail
- Connaissance du secteur Vente Commerce Distribution
- Connaissances professionnelles du métier
- Expérience professionnelle en magasin
- Atelier pédagogique personnalisé
- Atelier de recherche d'emploi
- Jury professionnel ou certification partielle

## FICHE DE RECRUTEMENT

à remettre en main propre au candidat avec sa fiche de liaison

Le recrutement se fait sur la base de trois critères obligatoires à déterminer :

### 1 - LE PROJET PROFESSIONNEL Cocher 1 métier

#### Vente et Encaissement auprès de la personne

- Vendeur en équipement de la personne
- Vendeur en articles de sport et plein air
- Vendeur en articles de luxe non alimentaires

#### Vente et Encaissement pour la maison

- Vendeur en équipement du foyer (dont produits multimédia)
- Vendeur en produits utilitaires (dont bricolage)
- Télévendeur

#### Vente et encaissement en grande distribution

- Vendeur en produits frais détails et gros
- Vendeur en alimentation générale
- Vendeur en produits fleurs
- Hôtesse de caisse
- Employé libre service

### 2 - LE PROJET D'INSERTION Cocher 1 solution

- Solution emploi avec accès aux différents contrats de travail du marché
- Solution formation qualifiante « métier » non diplômante en contrat de professionnalisation
- Solution entrée en formation diplômante (CAP Vente / BEP VAM / ECM AFPA)

### 3 - LE PROJET DE VALIDATION DE FIN DE PARCOURS

Cocher 1 validation

C'est le projet de validation qui déterminera le parcours de formation

- Parcours : Certification partielle CAP Vente (matières des domaines généraux)
- Parcours : Certification partielle CCP1 (mise en rayon) ou CCP2 (vente et encaissement) de l'ECM
- Parcours : Préparation active à l'entrée en formation CRIF qualifiante diplômante BEP VAM (places limitées)
- Parcours : Préparation active à l'entrée en formation ALTERNANCE (Contrat d'Apprentissage ou Contrat de Professionnalisation « métier » ou diplôme)
- Parcours : Préparation active à l'entrée en emploi