ROYER ROBIN ASSOCIES
Audit Formation Conseil

NOVA FORMATION FUNERAIRE

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 09/10/2026

LES OBJECTIFS

Le conseiller funéraire doit :

- Expliquer aux familles les différentes étapes des obsèques en respectant les volontés du défunt.
- Organiser la cérémonie civile ou religieuse et proposer un déroulé des obsèques.
- Veiller au respect des délais et organiser les déplacements du convoi.
- Vendre des prestations, ainsi que de l'ensemble des produits et services funéraires.
- Proposer des contrats d'obsèques aux personnes qui souhaiteraient les organiser de leur vivant.
- Rédiger les documents administratifs.
- Être disponible pour gérer les astreintes (nuit ou weekend).



L'employé de vente polyvalent en magasin doit :

- Aménager des rayons et linéaires au sein d'un magasin
- Gérer des stocks de marchandises
- Construire une relation commerciale et une expérience client au sein d'un magasin
- Gérer et développer les ventes d'un magasin

PRÉ-REQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Jeunes de 16 à 29 ans (à partir de 15 ans sous certaines conditions et au-delà de 29 ans dans certains cas).
- **Sans limite d'âge** :

  - ✓ Les candidats handicapés bénéficiant de la RQTH (Reconnaissances de la qualité de travailleur handicapé)
  - ✓ Personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant l'obtention du diplôme ou titre objet du contrat
  - ✓ Sportifs de haut niveau figurant sur la liste ministérielle

- Les demandeurs d'emploi jusqu'à l'âge de 29 ans si inscrits à Pôle Emploi
- L'accès à la préparation au titre « Employé de vente polyvalent en magasin » est ouvert de plein droit à tout (e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant au moins d'un niveau 3.

Pour les niveaux en dessous du niveau 3 , l'accès se fait après étude de la candidature avec une forte motivation pour les techniques de vente en magasin.

- Pour accéder aux modules à distance vous devez obligatoirement avoir à disposition un ordinateur, une webcam, un micro, une connexion internet, un scan, une imprimante et être capable de télécharger ou d'uploader un fichier sur internet.

DURÉE DE LA FORMATION : 443 heures

Formation FOAD en Blended Learning, alliant formation en e-learning et en classe virtuelle (à distance, rendez-vous individuel expert formateur, synchrone et asynchrone via notre plateforme)

443 heures de formation

- **152 heures** de formation e-learning pour la partie **CONSEILLER FUNERAIRE**
- **291 heures** de formation e-learning pour la partie **EMPLOYE DE VENTE POLYVALENT EN MAGASIN**



MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation théorique est appuyée par de multiples études de cas.

Les moyens pédagogiques :

- Supports de cours en ligne (aucun format papier) pour la partie formation e.learning et classe virtuelle
- Espace Apprenants intranet et Formation en ligne
- Un tuteur ou un maître d'apprentissage est en accompagnement en entreprise
- Un formateur référent est en accompagnement en classe virtuelle, et faisant le lien avec l'entreprise

ROYER ROBIN ASSOCIES
Audit Formation Conseil

NOVA FORMATION FUNERAIRE

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 09/10/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en magasin : **Certification inscrite au RNCP42662 – Certificateur : CAFA SUP valable jusqu'au 17/07/2031**
L'employé de vente polyvalent en magasin occupe un poste important au sein d'une entreprise de distribution. Il exerce ses compétences dans un rayon commercial au sein d'une grande surface, une surface de vente d'un établissement de distribution ou un magasin d'un réseau de vente spécialisé dans une gamme de produits.

Conseiller Funéraire et assimilé : **RNCP 36840 - Certificateur : Ministère de l'intérieur et des outre mer valable jusqu'au 16/09/2027.**
Selon les termes de l'article D. 2223-55-2 du code général des collectivités territoriales, le conseiller funéraire est la personne chargée de déterminer directement avec les familles l'organisation et les conditions de la prestation funéraire. Pour exercer, un conseiller funéraire (et assimilé) doit être titulaire du diplôme national instauré par le ministère de l'Intérieur et délivré par un organisme de formation (décret n°2012-608 du 30 avril 2012 et selon les modalités de l'Arrêté du 30 avril 2012).

VALIDATION DE LA FORMATION

Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin :

- 5 tests de contrôle des connaissances
- 4 livrets d'évaluation (remplis par le maître d'apprentissage)
- 2 sketchs de vente devant des jurys

La certification est délivrée à partir de l'acquisition des 4 blocs qui la compose. Chaque bloc est acquis à partir de l'acquisition de l'ensemble des compétences qui le compose.

Conseiller Funéraire :

- Une épreuve écrite (QCM Blanc) : 50% de la note finale
- Un oral d'entraînement devant l'équipe pédagogique : 30% de la note finale
- Une évaluation en période en entreprise avec un rapport de stage : 20% de la note finale

Les notes obtenues durant les différents quizz et évaluations mis en place durant la formation ne comptent pas pour la préparation du diplôme
Pas de structuration en bloc de compétences pour Conseiller funéraire à ce jour au regard des textes en vigueur.

EVALUATION DE LA FORMATION

Le suivi de l'ensemble des modules, activités et évaluations prévus dans le parcours de formation est obligatoire. La réalisation complète du parcours conditionne la validation de la formation et, lorsque les modalités définies par le certificateur le prévoient, l'accès à l'évaluation certificative ou à la session d'examen.
Des évaluations écrites ou orales sont mises en place sur chaque module de formation.

En ligne : validation des acquis au travers de Quizz et travaux à rendre
En Classe Virtuelle : validation des modules par le biais de QCM d'entraînement.,

En fin de formation, le formateur procède à une évaluation des acquis et de la participation.

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Délivrance de deux diplômes.

LES PLUS DE ROYER ROBIN ASSOCIES/ NOVA FORMATION

- Une animatrice principale (pour la partie vente et pour la partie funéraire)– Tutorat tout au long de la formation,
- Un accompagnement Pré (Recherche employeur – accompagnement individuel) et Post (Accompagnement Retour à l'Emploi et accompagnement à l'inscription aux diplômes de conseiller de vente et de conseiller funéraire) formation
- Véritable formateurs funéraires et de vente, conjuguant expérience métier et maîtrise de la pédagogie.
- Chaque animateur ROYER ROBIN ASSOCIES/ NOVA FUNERAIRE suit un cursus « formation de formateurs » annuellement.
- Un interlocuteur unique, responsable de formation, accompagnement création d'entreprise (ancienne marraine) en charge de l'inscription, du financement, de l'organisation et du bon déroulement de l'action de formation et de la préparation au diplôme.
- Un chargé de formation digitale dédié au support technique de l'apprentissage en ligne.

DATE ET LIEU DE FORMATION

- Date de démarrage : Se rapprocher du centre de formation
- Date de fin de formation : Se rapprocher du centre de formation
- Lieu : A distance pour la partie des cours théoriques
- Contact téléphonique : **04.12.05.37.62** – Madame **Léa MAZILLE** – Responsable Alternance RRA



INSCRIPTION A LA FORMATION

- Envoi de CV et lettre de motivation pour candidature à Madame Léa MAZILLE – Responsable Alternance l.mazille@royerrobin.com
- Validation des prérequis
- Validation entretien de sélection.

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 03/11/2026

ORGANISATION DE LA FORMATION EN BLENDED LEARNING / FOAD/CLASSE VIRTUELLE

Modalités d'organisation de la FOAD La progression pédagogique s'appuie sur :

- L'apprentissage à distance à travers une solution en ligne dédiée (E-Learning
- Des classes virtuelles durant l'apprentissage à distance
- Des rendez-vous individuels experts formateurs obligatoires

Nature des travaux demandés durant la FOAD Les séquences en ligne sont conçues de la manière suivante :

- L'apprentissage des notions de base du métier au travers de cours
- La mesure individuelle des acquis
- La préparation d'exercices à restituer lors des classes virtuelles

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation en ligne

Les évaluations de connaissances en ligne se feront de manière automatisée, via un système de contrôle de connaissances intégré à la plateforme informatique et permettant à chacun de franchir les étapes de formation. Le chargé de formation digitale procède au suivi de l'ensemble de la formation en ligne (hotline, suivi de progression, mise en relation avec l'équipe pédagogique...)

Moyens d'encadrement techniques mis à disposition de l'apprenti/apprenant

Le chargé de formation digitale reste en support technique permanent des apprentis/apprenants durant la formation.
Le responsable de la formation est en charge du suivi administratif et technique de la formation. Un guide transmis avant l'entrée en formation regroupe l'ensemble des modalités d'échanges entre les organismes de formation et le participant. Ce document comprend les points clés essentiels au bon déroulé de la formation (référent pédagogique, support technique, modalité d'accès à la plateforme et aux ressources pédagogiques...)

Moyens d'encadrement pédagogiques mis à disposition de l'apprenti/apprenant

- Un référent pédagogique sera mis à disposition de l'apprenti/apprenant. Des classes virtuelles obligatoires. Pour la partie en ligne, il pourra être joint par le biais de service assistance et par les messages privés de la plateforme informatique.

ACCESSIBILITE

Accessibilité aux PSH : Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. Contacter notre référent Mme BIBAS Vanessa au 06.24.28.11.10 ou par mail à vanessa@formation-anf.com

ROYER ROBIN ASSOCIES
Audit Formation Conseil

NOVA FORMATION FUNERAIRE

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

MOD. (réf 0) : INTRODUCTION FORMATION
DURÉE : 3 heures 30

3h30 Classe Virtuelle

MOD. (réf 1) : **PSYCHOLOGIE ET SOCIOLOGIE DU DEUIL**
DURÉE : 14 heures

14h E-learning Asynchrone

Classe virtuelle

Les grandes étapes du deuil
- Définition et analyse du travail de deuil et de ses différentes phases
- Le rôle du maître de cérémonie face aux familles, compréhension et analyse des ressentis
- Le rôle de l'entreprise de Pompes Funèbres dans le travail de deuil des familles
- Le contact avec les familles / Psychologie du deuil appliquée aux pompes funèbres

Les deuils particuliers
- La mort attendue / La mort « coup de tonnerre »
- Le deuil de l'enfant mort-né / Le deuil du conjoint, homme et femme face au deuil

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Définir les grandes étapes du deuil, reconnaître les deuils particuliers et s'adapter aux besoins des familles

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)
Projeter des séquences (film, interview, etc.)

MOD. (réf 2) : **PRATIQUES ET RITES FUNÉRAIRES**
DURÉE : 14 heures

14h E-learning Asynchrone

Classe virtuelle

Les rites funéraires civils et religieux
- Historique des rites / Les rites et les cultures / Les rites anciens français
- Rites religieux monothéistes / Rites civils / Rites religieux bouddhistes et hindouistes
- Les traditions funéraires

Les règles de protocole, Crémation
- Historique et évolutions / Position des cultes
- En France : démarches / Législation
- Destinations des cendres, crémation et environnement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Décrire les différents rites funéraires civils et religieux
Etudier les règles de protocole

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)
Projeter des séquences (film, interview, etc.)

MOD. (réf 3) : **ENCADREMENT D'UNE ÉQUIPE**
DURÉE : 7 heures

7h E-learning Asynchrone

Classe virtuelle

Les techniques de management
- Les styles de management
- La gestion du temps et des priorités
- La gestion des conflits
- L'attribution des tâches
- Diriger une équipe de cérémonie
- Organisation et méthodologie de travail

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Définir et comparer les techniques de management
Identifier les compétences d'un manager
Connaître les outils

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)
Projeter des séquences (film, interview, etc.)

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

Modules de la formation réglementaire Conseiller Funéraire

MOD. (réf 4) : **LÉGISLATION ET RÉGLEMENTATION FUNÉRAIRE**
DURÉE : 35 heures

35h E-learning Asynchrone

Classe virtuelle

Les règles applicables aux opérations funéraires, y compris les contentieux liés à l'organisation des funérailles

- Introduction à la réglementation funéraire
- Réglementation sur les fournitures obligatoires et sur les transports de corps
- La loi et les règlements d'hier à nos jours, la loi du 08/01/1993 et son évolution
- Information des familles / Obligation de formation / DE de thanatopracteur
- La gestion des chambres funéraires, des chambres mortuaires et des Crématoriums
- L'habilitation des pompes funèbres / La réforme des fournitures funéraires
- Statut et destination des cendres / Délais à respecter dans l'organisation des obsèques
- Autorisation et déclarations administratives
- Certificat de décès / Déclaration de décès / Admission de corps à la chambre funéraire
- Demande de crémation / Demande de réduction ou d'exhumation de corps
- Cimetières et réglementations / Jardin du souvenir
- Concessions / Caveaux / Sépultures / Columbarium / Travaux de marbrerie
- Les contentieux liés à l'organisation des funérailles

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Mémoriser les règles applicables aux opérations funéraires, y compris les contentieux liés à l'organisation des funérailles

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)
Projeter des séquences (film, interview, etc.)

MOD. (réf 5) : **HYGIÈNE ET SÉCURITÉ**
DURÉE : 7 heures

7h E-learning Asynchrone

Classe virtuelle

Les équipements et les règles de protection

- L'hygiène sécurité : la réglementation du travail et le CGCT
- La visite médicale et les vaccinations obligatoires / Les CACES
- La protection individuelle / La manipulation des corps
- Utilisation et entretiens des installations mobiles et fixes et des véhicules

Les gestes et les postures

- Les méthodes de portage de cercueils et les cortèges funèbres
- Le fossoyage / Méthodes de mise en bière / La manutention

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Appréhender les risques professionnels, appliquer les consignes de sécurité, utiliser les équipements de protection, exécuter les gestes et adapter les postures dans le milieu funéraire

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)
Projeter des séquences (film, interview, etc.)

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

Modules complémentaires de la formation Conseiller Funéraire

MOD. (réf 6) : **PRODUITS, SERVICES ET CONSEIL A LA VENTE**
DURÉE : 35 heures

Classe virtuelle | E-learning Asynchrone

L'identification des besoins et des attentes des clients / familles

- Définition et rôle
- L'accueil des familles (physique / téléphonique)
- Gestion des attentes / Gestion des conflits
- Le conseiller funéraire – rôle / Méthodologie de travail
- La rédaction et l'explication du devis
- Les démarches administratives / L'aide aux démarches post-obsèques
- La mise en relation avec le maître de cérémonie
- La relation de l'assistant funéraire avec ses partenaires
- Les prestations complémentaires

La présentation des produits

- Marbrerie technique et commerciale / Les matériaux / Les produits
- La clientèle potentielle / L'approche commerciale
- L'entretien de vente / Les services « Après-Vente »
- La thanatopraxie / Présentation / Objectifs
- La prévoyance funéraire (Historique et chiffres)
- Les contrats d'assurances / Les termes à connaître / Les principaux textes de lois
- Immatriculation des opérateurs funéraires / Règles d'intermédiation
- Les acteurs en prévoyance funéraire, les produits sur le marché, les volontés exprimées
- Approche commerciale : cibles / Moyens de communication / Moyens de financements
- Présentation générale du tiers payant / Accord avec les mutuelles / Accord Tiers Payant
- Moyens de paiements / Devis et commande / Limiter les risques
- Présentation générale du tiers payant / Accord avec les mutuelles / Accord Tiers Payant
- Moyens de paiements / Devis et commande / Limiter les risques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Appliquer les savoirs, savoir être et savoir-faire nécessaires à l'accueil des clients/familles
Identifier (découvrir, collecter) les besoins et les attentes des clients/familles : réaliser une prise en charge
Présenter, proposer et argumenter les produits, services, fournitures et prestations : élaborer le parcours des funérailles

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)

CAS PRATIQUES :
Réception d'une famille et mise en confiance
La recherche des attentes
Le montage du dossier d'obsèques

MOD. (réf 7) : **LA RÉGLEMENTATION COMMERCIALE**
DURÉE : 7 heures

E-learning Asynchrone | Classe virtuelle

Le droit de la consommation

- Présentation et notions générales /
- Affichage et documentation obligatoire
- Obligation vis-à-vis des fournitures
- Devis et mentions obligatoires / Bon de commande
- Gestion des litiges

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Etablir, présenter et expliquer les devis, modalités et conditions de règlement dans le respect du droit de la consommation

TECHNIQUES :
Diffusion de supports de cours en ligne, contrôle de l'acquisition de compétences (QCM)

ROYER ROBIN ASSOCIES
Audit Formation Conseil

NOVA FORMATION FUNERAIRE

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

Modules complémentaires de la formation Conseiller Funéraire

MOD. (réf 8) : **CONNAISSANCES ADMINISTRATIVES GÉNÉRALES**
DURÉE : 7 heures

E-learning Asynchrone

Classe virtuelle

L'organisation et le fonctionnement des institutions administratives

- Rappels sur les institutions / Rapports entre Pompes Funèbres et institutions
- Autorisations du maire / Autorisations du préfet / Autorisations de l'autorité judiciaire
- La réglementation du travail

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Identifier, connaître et respecter l'organisation et le fonctionnement des institutions administratives

TECHNIQUES :
Séance de créativité : fresque et frise chronologique

MOD. (réf 9) : **CONCEPTION ET ANIMATION CÉRÉMONIE**
DURÉE : 14 heures

Classe virtuelle

E-learning Asynchrone

Les lieux et les équipements

- Cérémonie catholique à l'église / Cérémonie musulmane / Cérémonie juive
- Cérémonie au cimetière / Au crématorium / Cérémonies civiles
- La prise de parole en public
- Le maître de cérémonie : définition, rôle et aptitude
- La préparation des cérémonies avec les familles
- L'élocution et la gestuelle face au public
- L'application des règles de protocole
- Les cérémonies avec honneurs aux couleurs nationales

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Décrire les lieux et mettre en place les équipements
Expérimenter la prise de parole en public
Appliquer les règles de protocole
Concevoir un hommage personnalisé pour un défunt

TECHNIQUES :
Préparation d'une simulation de prise de paroles

CAS PRATIQUES:
Ordonnancement de la cérémonie, d'éloge funèbre et de lecture de textes

MOD. (réf STAGE) : **PERIODE EN ENTREPRISE**
DURÉE : En fonction de l'entreprise … heures

…h Présentiel

- Stage encadré par le tuteur de l'entreprise d'accueil
- Grille d'évaluation en support du stage
- Lien avec le formateur principal de la formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Corréler l'apprentissage théorique à l'exercice du métier au quotidien.

MOD. (réf Diplôme) : **BILAN / REVISIONS / AIDE RAPPORT ET PASSAGE DIPLÔME**
DURÉE : 8 heures 30

Classe virtuelle

Passage d'examen

- Aide au rapport de stage
- QCM
- Entretien oral devant 4 jurys de la préfecture
- Note de stage en entreprise

ROYER ROBIN ASSOCIES
Audit Formation Conseil

NOVA FORMATION FUNERAIRE

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

Modules de la formation Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin

Aménagement des rayons et des linéaires au sein d'un magasin (82h)

Installation des produits dans les rayons, les linéaires et les espaces de vente
DURÉE : 40 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Squelettes et planogrammes
- Implantation des promotions
- Implantation de produits et handicap
- Geste et postures lors de manutention
- « Règle des 3 P »

Gestion de la disponibilité et de l'état des produits dans le rayon
DURÉE : 14 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Gestion et attractivité des produits périssables
- Gestion des inventaires

Affichage des réglementations et étiquetage
DURÉE : 28 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Hygiène et Sécurité
- Affichage et handicap
- Identifier les marques, la codification et le conditionnement
- Contrôler l'étiquetage des produits et marchandises

Gestion des stocks de marchandises au sein d'un magasin (26h)

Réception et entreposage des produits au sein d'un magasin
DURÉE : 14 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Réception de marchandises
- Stock réel et stock théorique
- Utilisation de matériel de manutention
- Handicap et entreposage

Participation à la démarche d'approvisionnement et de réapprovisionnement du magasin
DURÉE : 12 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Rotation des stocks
- Planification des commandes

ROYER ROBIN ASSOCIES
Audit Formation Conseil

NOVA FORMATION FUNERAIRE

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

Modules de la formation Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin

Construction d'une relation commerciale et d'une expérience client au sein d'un magasin (41,5h)

Accueil et Accompagnement du client dans son acte d'achat

DURÉE : 41,50 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Accueillir le client au sein d'un magasin
- Fluidifier un parcours d'achat
- Handicap et parcours d'achat
- Conseiller un client
- Argumentation commerciale
- Fidélisation de la clientèle
- Désamorcer un litige

Gestion et développement des ventes d'un magasin (110h)

Gestion commerciale et financière des ventes effectuées / Prise en charge du click-and-collect, commandes en ligne ou drive

DURÉE : 25 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- L'encaissement
- Remboursements et avoirs
- Préparer une commande client
- Aide à l'acte d'achat en situation de handicap

Animation promotionnelle et commerciale

DURÉE : 55 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Stock et dates de péremption
- Promotion par lot ou délotage
- Animation commerciale
- Veille commerciale

Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

DURÉE : 30 heures

Classe Virtuelle / e-learning asynchrone

- Définir les indicateurs de performance
- Etablir un plan d'action et le mettre en place
- Les indicateurs commerciaux

Contrat d'apprentissage « Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin option Conseiller Funéraire »

Réf doc : PROGEVPMCF2026 / Date : 20/07/2026

CONTENU DE LA FORMATION

Modules de la formation Employé(e) de Vente Polyvalent(e) en Magasin

: LES OUTILS DE COMMUNICATION : Excel / Powerpoint / Canva
DURÉE : 3,5 heures

E-learning Asynchrone

Excel ou Google Sheet
- L'environnement Excel
- Acquérir les principes de base
- Gagner du temps
- Mettre les données en forme
- Mettre un tableau en forme
- Gérer un classeur
- Imprimer une ou plusieurs feuille(s)
- Intégrer des calculs dans vos tableaux
- Faire des calculs simples
- Gérer les liaisons
- Utiliser l'assistant de Trucs et astuces

Powerpoint ou Google Slide
- Présenter PowerPoint
- Insérer du texte
- Insérer, mettre en forme ou supprimer une zone de texte
- Gagner du temps dans la mise en forme de votre
- Organiser une présentation

Canva
- Présentation de Canva
- Connaître les fonctionnalités et menus
- Les outils visuels
- Les outils de texte et les effets
- Les Applications Canva
- Les bases du design

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :
Identifier, connaître et respecter l'organisation et le fonctionnement des institutions administratives

EXCEL
Appréhender l'environnement de travail d'Excel, de manipuler un classeur, d'effectuer des saisies et de créer des tableaux contenant des calculs simples et quelques fonctions de calcul.

POWERPOINT
Créer sa propre présentation. Insérer du contenu textuel. o Insérer du contenu illustratif. Gérer les différents modes d'affichage

TECHNIQUES :
Séance de créativité : fresque et frise chronologique

PREPARATION A LA CERTIFICATION / PASSAGE DIPLÔME
DURÉE : 28 heures

Classe Virtuelle

- QCM blanc
- Prise de parole en public
- Entraînements mise en situation (sketchs de vente)
- Organiser une présentation
- Passage du titre