

# AXE RESSOURCE FORMATION

ALTERNANCE - APPRENTISSAGE - ILE DE LA RÉUNION



The image features a central white rectangular box with rounded corners and a thin orange border. This box is set against a background of vibrant orange wavy lines that sweep across the page from the top right and bottom left. Large, stylized orange quotation marks are positioned at the top left and bottom right corners of the white box. Inside the box, the text is centered and reads: "Plaçons l'humain au cœur de notre réussite. L'important n'est pas tant ce que nous faisons que la manière dont nous le faisons." - **P.H - Fondateur de Axe Ressource Conseil**

“Plaçons l'humain au cœur de notre réussite. L'important n'est pas tant ce que nous faisons que la manière dont nous le faisons.” - **P.H - Fondateur de Axe Ressource Conseil**

# NOS FORMATIONS



**RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND**

Niveau 6 - BAC+3



**MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE**

Niveau 5 - BAC+2



**CONSEILLER DE VENTE**

Niveau 4 - BAC



**EMPLOYÉ COMMERCIAL**

Niveau 3 - CAP

# RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

Niveau 6 - BAC+3

Dans le respect des réglementations en vigueur et de la stratégie commerciale de l'enseigne, le responsable d'établissement marchand pilote l'activité de l'établissement marchand afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client et d'optimiser la rentabilité de l'établissement marchand.

## OBJECTIF

- Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand
- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand
- Manager les salariés de l'établissement marchand

## MODALITÉS DE LA FORMATION



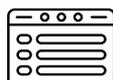
### Durée du contrat

12 à 18 mois



### Prérequis

Bac + 2 ou équivalent



### Modalité d'accès

Contrat  
d'apprentissage



### Début du contrat

1 à 8 jours après  
embauche



### Coût

Pris en charge au  
coût contrat OPCO



### Rythme

1 jour de formation  
par semaine



### Rentrée

Décembre 2024



### Lieu

7 CFA de l'île

### Suite de parcours

- Ecole de commerce (Bac +5) - Master en management
- Tout diplôme ou titre de niveau 5 (Bac+5) dans les univers du management

### Débouchés professionnels

Gérant de magasin, gestionnaire de centre de profit, directeur de magasin, directeur de supermarché, directeur de grande surface, responsable de surface de vente, responsable de supermarché, responsable / animateur, responsable de magasin, responsable de boutique, responsable de point de vente, responsable de département, responsable e-commerce



## CONTENUS DES ENSEIGNEMENTS

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
- Bâtir et développer l'expérience client
- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives
- Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
- Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
- Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes
- Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

- La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.
- Les résultats des évaluations passées en Cours de formation.
- L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.

Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée.

L'équipe pédagogique, constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier, propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

## ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter l'action de formation.



Inscris toi !

# MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

## Niveau 5 - BAC+2

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'unité marchande pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe. Il accompagne la performance individuelle de chaque collaborateur. Il assure la gestion financière et économique et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux et budgétaires, à l'optimisation du rendement économique et financier de l'unité marchande.

### OBJECTIF

- Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande
- Manager l'unité marchande

### MODALITÉS DE LA FORMATION



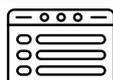
#### Durée du contrat

18 à 24 mois



#### Prérequis

Bac ou équivalent



#### Modalité d'accès

Entretien



#### Début du contrat

1 à 8 jours après embauche



#### Coût

Pris en charge au coût contrat OPCO



#### Rythme

1 jour de formation par semaine



#### Lieu

7 CFA de l'île

#### Suite de parcours

- Licence professionnelle
- Bachelor
- Certificats de spécialisation des domaines du commerce, de la gestion et du management

#### Débouchés professionnels

Manager de rayon, Manager d'espace commercial, Manager de surface de vente, Manager d'univers commercial, Manager de rayon fabrication alimentaire/frais, Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec, Responsable/animateur,...



## CONTENUS DES ENSEIGNEMENTS

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

- La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.
- Les résultats des évaluations passées en Cours de formation.
- L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.

Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée.

L'équipe pédagogique, constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier, propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

## ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter l'action de formation.



Inscris toi !

# CONSEILLER DE VENTE

## Niveau 4 - BAC

Le conseiller de vente exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal. Il assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

### OBJECTIF

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

### MODALITÉS DE LA FORMATION



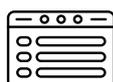
#### Durée du contrat

12 à 18 mois



#### Prérequis

Niveau 3ème



#### Modalité d'accès

Contrat  
d'apprentissage



#### Début du contrat

1 à 8 jours après  
embauche



#### Coût

Pris en charge au  
coût contrat OPCO



#### Rythme

1 jour de formation  
par semaine



#### Lieu

7 CFA de l'île

#### Suite de parcours

- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande de niveau 5
- Tout diplôme ou titre de niveau 5 (Bac+2) dans les univers du commerce

#### Débouchés professionnels

Vendeurs en habillement et accessoires de la personne, Vendeurs en décoration et équipement du foyer, Vendeurs en articles de sport et loisirs, Vendeurs de végétaux, ...



## CONTENUS DES ENSEIGNEMENTS

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Participer à la gestion des flux marchands
- Contribuer au merchandising
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
- Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

- La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.
- Les résultats des évaluations passées en Cours de formation.
- L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.

Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée.

L'équipe pédagogique, constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier, propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

## ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter l'action de formation.



Inscris toi !

# EMPLOYÉ COMMERCIAL

## Niveau 3 - CAP

Pour contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et satisfaire la demande, l'employé commercial met les produits à disposition des clients. Il les accueille avec attention et répond à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation.

### OBJECTIF

- Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

### MODALITÉS DE LA FORMATION



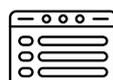
#### Durée du contrat

12 à 18 mois



#### Prérequis

Niveau 3ème



#### Modalité d'accès

Contrat  
d'apprentissage



#### Début du contrat

1 à 8 jours après  
embauche



#### Coût

Pris en charge au  
coût contrat OPCO



#### Rythme

1 jour de formation  
par semaine



#### Lieu

7 CFA de l'île

#### Suite de parcours

- Titre Professionnel Conseiller de vente
- Tout diplôme ou titre de niveau 4 (Bac) dans les univers du commerce

#### Débouchés professionnels

Employé(e) de libre-service, Employé(e) commercial(e), Employé(e) de rayon, Employé(e) en approvisionnement de rayon, Employé(e) polyvalent(e) de libre-service, Vendeur(se) en alimentation, Vendeur(se) en produits alimentaires, Caissier(ère), Hôte(esse) de caisse, Caissier(ère) en libre-service,...



## CONTENUS DES ENSEIGNEMENTS

- Approvisionner l'unité marchande
- Assurer la présentation marchande des produits
- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- Traiter les commandes de produits de clients
- Accueillir, renseigner et servir les clients
- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

- La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.
- Les résultats des évaluations passées en Cours de formation.
- L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.

Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée.

L'équipe pédagogique, constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier, propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

## ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter l'action de formation.



**Inscris toi !**

**● L'ALTERNANCE C'EST**

=

**UN DIPLÔME**



**UN EMPLOI**



**UN SALAIRE**



Plus d'infos [ici](#).

# LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Ce contrat offre la possibilité de combiner des périodes de formation en entreprise avec des périodes de formation en centre de formation d'apprentis.

## Les avantages

- ✓ Un **statut similaire à celui d'un salarié de l'entreprise.**
- ✓ Vous **bénéficiez de 2,5 jours ouvrables de congé par mois** travaillé durant la période de référence.
- ✓ Toute entreprise du secteur privé, y compris les associations, ainsi que le secteur public non industriel et commercial ont la possibilité de signer un contrat d'apprentissage.
- ✓ Une **aide à l'embauche pour employeurs d'apprentis d'une valeur de 6000€**, pour la première année d'exécution du contrat.



## Les salaires

L'apprenti bénéficie d'une rémunération variant en fonction de son âge; en outre, sa rémunération progresse chaque nouvelle année d'exécution de son contrat. Le salaire minimum perçu par l'apprenti correspond à un pourcentage du Smic de la façon suivante:

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 ans à 20 ans	Apprenti de 21 ans à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1re année	27 % soit <b>477,07 €</b>	43 % soit <b>759,77 €</b>	53%* soit <b>936,47 €</b>	100 %* soit <b>1766,92 €</b>
2e année	39 % soit <b>689,10 €</b>	51 % soit <b>901,13 €</b>	61 %* soit <b>1077,82 €</b>	100 %* soit <b>1766,92 €</b>
3e année	55 % soit <b>971,80 €</b>	67 % soit <b>1183,83 €</b>	78 %* soit <b>1370,20 €</b>	100 %* soit <b>1766,92 €</b>

\* ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé

# LES AVANTAGES EN ALTERNANCE

## Permis

Depuis le 1er janvier 2019, les apprentis majeurs peuvent bénéficier d'une **aide de 500 euros de l'État** pour financer leur permis de conduire. Pour en bénéficier, contactez de votre centre de formation.

## Logement

En tant que salarié, l'apprenti est éligible au **versement de plusieurs aides financières comme l'APL** (aide personnalisée au logement). De manière générale, cette aide est versée sous certaines conditions. Plusieurs informations sont prises en compte, le logement doit être la résidence principale du bénéficiaire et être située en France.

## Bus

Réuni'Pass Etudiant permet un **nombre illimité de voyages sur l'ensemble des réseaux de transports collectifs de l'île** : Car Jaune (sauf sur les lignes Z'éclair T et ZO), Citalis, Alternéo, Estival, Kar'Ouest et CarSud grâce à un abonnement annuel unique gratuit.

**N'hésitez pas à contacter nos coordinateurs formations pour découvrir toutes les autres aides disponibles.**

# NOS CENTRES



## SAINT-DENIS

164, RUE MONTHYON 97400



## SAINT-ANDRÉ

295, RUE ANDROPOLIS 97740



## SAINT-PAUL

56, RUE LECONTE DELISLE 97460



## SAINT-GILLES-LES-HAUTS

1, IMPASSE JASMIN DE NUIT 97435



## SAINT-LOUIS

16, RUE DU MARCHÉ 97450



## SAINT-PIERRE

109, BIS RUE ARCHAMBAUD LOCAL A  
97410



## LE TAMPON

82, RUE MARIUS ET ARY LEBLOND 97430

**ENSEMBLE, CONSTRUISONS TON  
AVENIR PROFESSIONNEL.**



# POURQUOI NOUS CHOISIR ?



Nos **équipes dispensent des formations qualifiantes ou certifiantes** intégralement adaptées aux besoins spécifiques des entreprises.



**7 CAMPUS SUR L'ÎLE:** Saint-Denis, Saint-André, Saint-Gilles-Les-Hauts, Saint-Paul, Saint-Louis, Saint-Pierre et le Tampon.



**+ 20 ans d'expertise** dédiés au développement des compétences en entreprise.



**Tous nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.**



**Nos engagements & RSE:** Agir pour l'emploi à la Réunion, Agir pour la diversité et l'intégration, Lutter contre toutes formes de racismes, Egalité des sexes, etc.



# CONTACTS



**0262 66 66 83**



**contact@axeressourceformation.fr**



**www.axeressourceformation.com**



**axeressourceformation**



**axeressourceformation**



