

# GC/ELS

## GESTION DE CAISSE EMPLOYÉ LIBRE-SERVICE

### ATTESTATION DE FORMATION



## Objectifs de formation

Dans un contexte digitalisé d'un point de vente ou d'en service, le GC/ELS doit :

- Mettre en place les techniques d'accueil professionnel au sein de son entreprise
- Connaître puis maîtriser les métiers et services de l'entreprise pour s'y adapter
- Encaisser en maîtrisant l'ensemble des moyens de paiements tout en fidélisant son client
- Gérer un stock, mettre en rayon les produits et gérer les rotations
- Préparer, servir et assurer le suivi d'une commande drive

A l'issue, possibilité de poursuivre ses études par une formation de niveau 3 (BEP)

## Perspectives métiers

Hôte(esse) pole service  
Hôte(esse) de caisse / d'accueil  
Employé(e) pole service  
Employé(e) multi-specialité  
Employé(e) libre service  
Employé(e) de rayon

## Publics candidats

Tout public :  
Salariés, demandeurs d'emploi, particuliers

## Pré-requis

Avoir 18 ans minimum,  
Savoir s'exprimer à l'oral, compter,  
lire et communiquer à l'écrit

## Dispositifs de formation

Plan de développement des compétences  
Aide individuelle à la formation (AIF)  
Autofinancement  
Programme investissement compétences (PIC)

## Certification visée

Certificat de compétences



[www.G5.fr](http://www.G5.fr)

LES ÉCOLES DE COMMERCE

## Enseignements professionnels

Possibilité de suivre un parcours de formation individualisé :  
Module(s), un ou plusieurs blocs de compétence

### Bloc de compétence 1 Maîtriser la communication client

- Assurer l'accueil, le renseignement et l'orientation du client
- Traiter les réclamations et fidéliser les clients en prenant en compte les intérêts de l'entreprise

### Bloc de compétence 2 Gérer les opérations d'enregistrement et d'encaissement

- Utiliser le matériel d'encaissement
- Optimiser son environnement de travail
- S'approprier les méthodes de mise en rayon
- Assurer la prestation d'une commande drive

### Bloc de compétence 3 Gérer et animer un site e-commerce

- Comprendre les enjeux du e-commerce et identifier les indicateurs clés
- Savoir utiliser les fonctions du e-marchandising
- Animer et faire vivre un site internet

### Bloc de compétence 4 Vendre et promouvoir des produits et prestation de service

- Différencier les services proposés à la clientèle et s'y adapter
- Mener un entretien de vente selon le service et l'encaisser

## Compétences transversales

- Optimiser sa communication interpersonnelle
- Intégrer une dimension digitale à son emploi dans l'univers de l'accueil et du service

## Modalités pédagogiques techniques et d'évaluations

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation. Le stagiaire est suivi lors de son alternance par un Tuteur G5 et un tuteur entreprise identifié et formé.

Les stagiaires bénéficient d'un accès aux contenus de leurs parcours de formation, d'une plateforme e-learning, de salles équipées.

Méthodes participatives, coach facilitateur, nombreuses études de cas, TP, mises en situation professionnelle.

L'évaluation se compose de contrôle continu en cours de formation.

## Durée et Organisation

Alternance de formation et de périodes en entreprise ajustable selon les acquis

Blended-Learning avec alternance de cours collectifs en petits groupes et cours tutorés en centre

Modularisation et adaptations rapides aux conditions d'apprentissage

Parcours accessible aux personnes en situation de handicap

## Atouts de G5 Formation

- Un réseau de 6 centres implantés en Rhône-Alpes
- Un accompagnement actif à la stratégie de recherche d'emploi et un accès à notre réseau d'entreprises
- Un accompagnement individualisé
- Des formateurs salariés issus du milieu professionnel

**85%\*** de Réussite aux certifications

**87%\*** d'apprenants satisfaits

\* taux moyen 2022 sur 3 centres G5 formation.



**Grenoble** 04 76 00 70 95 contact@G5.fr  
**Annemasse** 04 76 00 70 95 annemasse@G5.fr  
**St-Etienne** 04 82 28 52 44 saint-etienne@G5.fr

**Albertville** 04 79 89 92 51 albertville@G5.fr  
**Lyon** 04 81 10 50 31 lyon@G5.fr  
**Chambéry** 04 79 60 70 56 chambéry@G5.fr