

XENUS FORMATION

*un contrat d'apprentissage signé = formation permis b prise en charge par XENUS**

Pôle Commerce

- ① **TP Conseiller de vente *niveau BAC***
- ② **TP Conseiller Commercial *niveau BAC***
- ③ **TP Manager d'Unité Marchand *niveau BAC+2***
- ④ **TP Assistant Commercial *niveau BAC+2***

Pôle Restauration

- ⑤ **TP Agent de Restauration *niveau CAP***
- ⑥ **CAP Pâtissier *niveau CAP***
- ⑦ **CAP Boulanger *niveau CAP***

Site web : www.xenusformation.com

Tel : 0263 05 63 09 – 0693 86 00 09

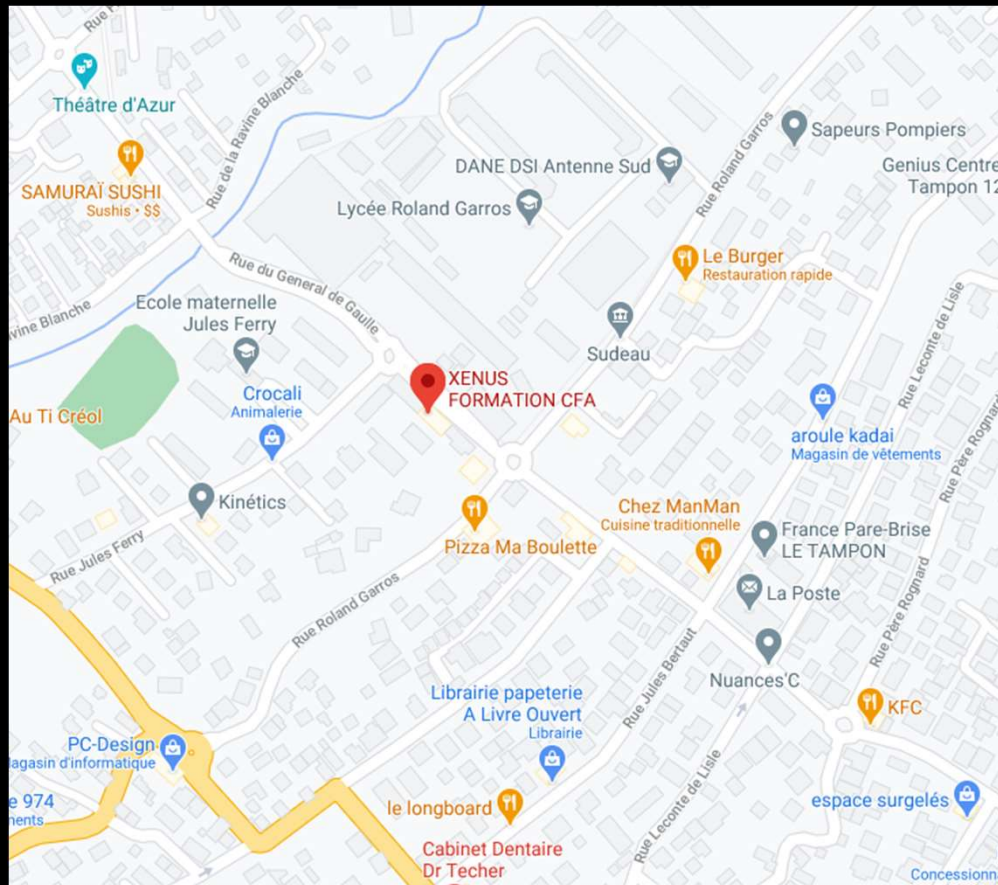
Email : xenusformation@gmail.com

Adresse :

65 Ter rue du Général de Gaulle

97430 Le Tampon

➡ S'y rendre à XENUS FORMATION : 65 Ter rue du Général de Gaulle
97430 Le Tampon



On fait aussi les formations suivantes :

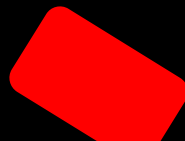
Formation spécifique en hygiène alimentaire



Sauveteur Secouriste Du Travail SST



Chez XENUS FORMATION on pratique réellement
lorsqu'on apprend 😊



TP Conseiller de vente

niveau BAC

Le conseiller de vente exerce son activité sur un point de vente. Il utilise plusieurs outil d'aide à la vente comme les réseaux sociaux qu'on définit de digitalisation.

Ainsi le conseiller de vente développe plusieurs compétences en lien avec le domaine de la vente et entretien un lien avec le client via la digitalisation.

Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :



N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal	1	Assurer une veille professionnelle et commerciale
		2	Participer à la gestion des flux marchands
		3	Contribuer au merchandising
		4	Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
2	Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal	5	Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
		6	Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
		7	Assurer le suivi de ses ventes
		8	Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client



TP Conseiller Commercial

niveau BAC

Le conseiller commercial exerce son métier en point de vente ou hors point de vente. L'évolution du métier amène l'utilisation de la digitalisation, la veille concurrentielle et du conseil face à un client à fidéliser. Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :

N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Prospecter un secteur de vente	1	Assurer une veille professionnelle et commerciale
		2	Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
		3	Prospecter à distance
		4	Prospecter physiquement
		5	Analyser ses performances commerciales et en rendre compte
2	Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers	6	Représenter l'entreprise et valoriser son image
		7	Conduire un entretien de vente
		8	Assurer le suivi de ses ventes
		9	Fidéliser son portefeuille client



TP Manager d'Unité Marchand *niveau BAC+2*

Le manager accompagne ses collaborateurs, anime et fédère l'équipe. Il délègue les tâches et donne des missions, il veille leur bonne exécution. Il assure un climat de confiance et de cohésion dans l'équipe tout atteignant les objectifs fixés par la hiérarchie. Il utilise les outils numériques dans sa pratique professionnelle.

Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :



N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal	1	Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
		2	Piloter l'offre produits de l'unité marchande
		3	Réaliser le merchandising de l'unité marchande
		4	Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal
2	Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité marchande	5	Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
		6	Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
3	Manager l'équipe de l'unité marchande	7	Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
		8	Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
		9	Accompagner la performance individuelle
		10	Animer l'équipe de l'unité marchande
		11	Conduire et animer un projet de l'unité marchande



TP Assistant Commercial

niveau BAC+2

L'assistant commercial s'implique dans la stratégie commerciale de l'entreprise en assurant l'accueil, l'organisation d'actions commerciales, la communication, le suivi et l'analyse des tableaux de bord commerciaux.

Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :

N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Administrer les ventes et assurer le suivi de la <i>supply chain</i>	1	Gérer l'administration des ventes
		2	Suivre les opérations de la <i>supply chain</i>
		3	Suivre la relation clientèle en français et en anglais
		4	Prévenir et gérer les impayés
2	Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	5	Concevoir et publier des supports de communication commerciale
		6	Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux
		7	Organiser une action commerciale
		8	Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais



TP Agent de Restauration

niveau CAP

L'agent de restauration contribue à la qualité du service et à l'accueil du client au sein de l'entreprise. Il effectue la réception des matières premières et réalise la préparation des plats chauds, froids et desserts. Aussi il participe à la mise en place de la salle et à l'approvisionnement des comptoirs.

Il assure son activité dans le respect des règles d'hygiène alimentaire.

Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :



N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Préparer en assemblage des hors-d'œuvre, des desserts et des préparations de type "snacking"	1	Préparer les matières premières alimentaires destinées à la transformation et à l'assemblage
		2	Réaliser l'assemblage et le dressage des hors-d'œuvre, des desserts et des préparations de type "snacking"
2	Réaliser des grillades et remettre en température des préparations culinaires élaborées à l'avance (PCEA)	3	Effectuer la remise en température de préparations culinaires élaborées à l'avance (PCEA)
		4	Assurer une production culinaire au poste grillade
3	Accueillir les clients et distribuer les plats en restauration self-service	5	Effectuer la mise en place de la salle à manger du self-service
		6	Réaliser la mise en place de la distribution et assurer le service aux postes froids et chauds
		7	Enregistrer le contenu des plateaux repas et des préparations de type "snacking", et effectuer l'encaissement
4	Réaliser le nettoyage de la batterie de cuisine et le lavage en machine de la vaisselle	8	Assurer le nettoyage de la "batterie" de cuisine
		9	Assurer la conduite du lavage en machine de la vaisselle



CAP Pâtissier *niveau CAP*

Le pâtissier exerce son métier en respectant les procédés de transformation, des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire et contribue au développement durable, c'est-à-dire la lutte contre le gaspillage.

Il fabrique des pâtisseries artisanales, des pâtisseries chocolateries et d'autre type de production en lien avec la pâtisserie.

Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :



Pôle 1 - Tour, petits fours secs et moelleux, gâteaux de voyage	Pôle 2 – Entremets et petits gâteaux
Approvisionnement et stockage	Préparation des éléments de garniture à partir de crèmes de base et/ou dérivées, d'appareils croustillants, de fruits
Organisation du travail selon les consignes données	Réalisation des fonds pour entremets et petits gâteaux
Élaboration de produits finis ou semi-finis à base de pâtes	Montage et finition d'entremets et petits gâteaux
	Valorisation des produits finis



CAP Boulanger *niveau* *CAP*

Le boulanger produit des pains courants, des pains de tradition Française, des viennoiseries levées et feuilletées.

Les compétences professionnelles qui sont développées en formation sont les suivantes :

Les compétences professionnelles

Approvisionnement

Production

Qualité, hygiène et sécurité

Commercialisation et communication

