

PROGRAMME INDIVIDUEL DE FORMATION

ANNEXE AU CONTRAT PÉDAGOGIQUE

NOM Prénom du/de la stagiaire :

est inscrit(e) chez Apides EFT, formation professionnalisante dans la filière

VENTE depuis le

Généralités

NB : par facilité de lecture, nous écrivons systématiquement le mot stagiaire au masculin afin d'éviter le/la stagiaire

- Le stagiaire choisit de suivre sa formation soit dans l'équipe vente-manutention, soit dans l'équipe vente seconde-main.
- Le stagiaire signe son contrat pédagogique le premier jour de formation, ainsi que le directeur et la formatrice.
- Le contrat est d'une durée de 6 mois, prolongeable en fonction des objectifs atteints et de l'avancement du projet professionnel.
- Les entrées en formation sont permanentes et ont lieu en fonction des places disponibles.
- La durée de la formation est de 2100 heures maximum.
- Horaires : en vente-manutention :30,4h/semaine
 En vente seconde main : 28,33h/semaine

Programme de la formation

1) Vente-manutention-logistique

Lieu : Court-St-Etienne

Horaires : 30,4 h/semaine

Tous les jours de 8h à 16h30

Pauses : de 10h à 10h15, de 12h30 à 13h et de 15h à 15h10

Deux demis-jours de congé sont définis chaque semaine en fonction des dates livraisons.

Le formateur encadre 4 stagiaires. Leurs activités consistent à gérer les commandes de marchandises pour l'épicerie d'Apides, mais aussi celles de 6 autres épiceries sociales qui adhèrent au projet : 4 dans les Ardennes (Bertrix, Neufchâteau, La Roche et Tenneville, Sambreville), et 2 en Brabant wallon (Louvain-la-Neuve et Chastre).

Leur semaine est rythmée par :

- Le regroupement et compilation des commandes des différentes épiceries à livrer
- l'approvisionnement des marchandises
- le dispatching des marchandises pour les différents magasins
- les livraisons dans les 7 épiceries et la mise en rayon
- la vente aux clients lors de l'ouverture du magasin d'Apides tous les mardis et jeudis matin
- La gestion de la caisse
- Le réassort

Les stagiaires sont également formés à l'encodage via un logiciel de gestion. Ils sont aussi formés à la caisse enregistreuse en effectuant de petits stages au magasin de LLN.

Nous bénéficions de l'aide des bénévoles de la Croix-Rouge qui continuent à assurer leur travail tout en déléguant petit à petit leur tâche à nos stagiaires. L'équipe vente-manutention prend également en charge les transports de sacs de vêtements pour le magasin de Louvain-la-Neuve.

2) Vente seconde main

Lieu : Louvain-la-Neuve

Horaires : 28,33 h/semaine

Tous les jours sauf le mercredi de 8h30 à 16h30

Pauses : de 10h à 10h15, de 12h30 à 13h et de 15h à 15h10

Une formatrice encadre 4 stagiaires dans le magasin situé dans le centre de Louvain-la-Neuve.

Leurs tâches consistent en :

- Accueil et conseils aux clients
- Tri des dons de vêtements, chaussures, jouets, petite brocante
- Lessive, repassage, petites réparations des vêtements
- Mise sur cintre, étiquetage
- Facing des vitrines
- Réassort
- Vente au comptoir
- Gestion de caisse

Cette formation de base est complétée par :

- La revalorisation du textile par la customisation des vêtements : utilisation de la machine à coudre pour réaliser des pièces uniques, des sacs à partir de T-shirts, des furoshikis, etc.
- Une sensibilisation sur la lutte contre le gaspillage
- Une sensibilisation sur le tri des déchets

- Un accompagnement dans le contact clients
- une formation « le sens du fil » : implications sociales, économiques et écologiques de la production textile et alternatives à la surconsommation

Suivi individuel

Entretiens individuels : accompagnement dans les démarches administratives du stagiaire en fonction des besoins et des demandes du stagiaire.

Evaluations

En présence du formateur, du stagiaire, de la responsable pédagogique ou du directeur : suivi du programme, adaptation du PIF, établissement si nécessaire de nouveaux objectifs techniques, transversaux et sociaux.

Remise à niveau calcul

En séances individuelles de 1h.

Révision des opérations de base, rendre la monnaie.

Formation sécurité au travail

En 3 modules collectifs de 3h chacun.

1. Définitions, accidents de travail, analyse de risques, premiers soins
2. Incendie, utilisation extincteur, pictogrammes, évacuation et consignes Apides
3. Electricité, protections, appareils portatifs, produits dangereux

Préparation au permis de conduire théorique B

En 10 séances collectives de 3h30

Recherche de stage

Obligation d'effectuer un stage en magasin de 1 mois minimum. Le stagiaire peut effectuer plusieurs stages dans différents magasins.

Recherche d'emploi

CV, étude du marché, lettre de candidature, appels téléphoniques, prise de contact avec la Mire BW pour bénéficier de leur job coaching.

Objectifs de la formation

Au cours de la formation, le stagiaire devra acquérir les compétences suivantes :

A. Autonomie professionnelle

1. Travailler en équipe
2. Communiquer de manière adéquate en situation professionnelle
3. Organiser et planifier son travail
4. Adopter un comportement professionnel
5. Respecter l'environnement

B . Compétences techniques : activités-clés du métier

- 1. Accueillir le client**
- 2. Techniques de base de vente**
- 3. Encaisser les achats**
- 4. Présenter et mettre en valeur les marchandises, réassortir les rayons**
- 5. Assurer la manutention de la marchandise et réaliser un inventaire**
- 6. Sécurité au travail : pouvoir faire face à des situations urgentes.**

C. Autonomie sociale

- 1. Se connaître et prendre soin de soi**
- 2. Communiquer**
- 3. Participer à une vie collective**
- 4. S'intégrer sur le marché de l'emploi et du travail**

D . Formations, brevets et certificats

- 1. Participer aux modules de sécurité en entreprise**
- 2. Participer à la remise à niveau en calcul**

En fonction des besoins individuels :

- 3. Obtenir le permis de conduire B théorique**

Stage en magasin

- Le stage en magasin permet de confirmer le choix du secteur d'activité professionnelle et permet parfois de décrocher un contrat de travail.
- En filière vente, le stage est indispensable et obligatoire. Après quelques semaines, quand le stagiaire se sent prêt, il cherche un lieu de stage dans le magasin de son choix, en fonction de son projet professionnel. Ce stage lui permet de développer de nouveaux acquis, dans un nouveau cadre professionnel, et peut parfois déboucher sur un contrat de travail.
- Le stagiaire cherche son lieu de stage en fonction de ses compétences, de son projet professionnel et de sa situation géographique.
- Le stagiaire prend d'abord contact généralement seul.
- Un membre de l'équipe pédagogique prend contact à son tour et rencontre le maître de stage en compagnie du stagiaire pour finaliser le contrat (dates, durée, objectifs).
- Le contrat est signé au plus tard le 1^{er} jour de stage.
- Un membre de l'équipe pédagogique effectue des évaluations sur place, une à la moitié du stage, une en fin de stage. D'autres évaluations peuvent avoir lieu selon la durée du stage, de même que des évaluations par téléphone.

Suivi pédagogique

Bilan à l'entrée

Lors de la signature du contrat pédagogique et du ROI, nous établissons le Programme Individuel de Formation en définissant les objectifs et les besoins personnels de formation .

Evaluations

Toutes les évaluations ont lieu en présence du stagiaire, du formateur et de la responsable pédagogique ou du directeur.

- La première évaluation a lieu environ 3 semaines après la date d'entrée
- puis une évaluation a lieu tous les 2 mois
- ou lorsqu'un évènement particulier survient (conflit, difficulté technique, problème de comportement)
- pendant et en fin de stages en magasin
- en fin de formation

Les objectifs de la formation sont adaptés en permanence au rythme et au niveau d'apprentissage de chacun, tant pour les compétences techniques, transversales professionnelles et sociales. Les évaluations périodiques sont des moments-clés où ces apprentissages sont établis et consignés dans le document « mes objectifs » (ci-joint en page 6).

Suivi social

La responsable pédagogique se rend disponible pour traiter toute demande du stagiaire qui sollicite un accompagnement en vue de résoudre ses difficultés qui présentent un obstacle à sa formation telles que : problèmes administratifs, de logement, d'endettement, de santé, de mobilité, mal-être, conflits, ...

Les entretiens sont individuels et restent confidentiels.

MES OBJECTIFS

Prénom : NOM :

Filière :

Date d'entrée :

Formateur :

Compte-rendu 1^{ère} évaluation du

Compétences techniques :

Comportement au travail :

Suivi administratif :

Formations à suivre :

Mes objectifs techniques :

-
-
-

Mes objectifs de comportement professionnel

-
-
-

Mes objectifs sociaux

-
-
-

Mes objectifs de formations/brevets/certificats

-
-