

## « Maîtriser la caisse enregistreuse et la gestion des stocks »

Parcours concourant au développement des compétences  
Action de formation réalisée selon les articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Apprendre à maîtriser toutes les fonctions d'un poste de caisse
- Savoir optimiser l'utilisation des différentes fonctionnalités de la caisse
- Assurer un bon suivi de ses stocks
- Gérer efficacement les flux de marchandises en boutique

### NATURE DE LA FORMATION (NON CERTIFIANTE)

Cette formation est non certifiante et donne lieu à une Certification de réalisation.

### PUBLIC VISÉ

- Toute personne travaillant en boutique / magasin , utilisant une caisse enregistreuse et devant gérer les stocks

### PRÉREQUIS

- Être capable de s'exprimer en français à l'oral et à l'écrit

### CONTENU DE LA FORMATION

#### Maîtriser les différentes fonctionnalités de la caisse enregistreuse

- **Apprendre à ouvrir et fermer la caisse**
  - Connaître la procédure informatique d'ouverture et de fermeture de la caisse enregistreuse
  - Comprendre l'importance de la vérification de chacune de ces étapes
  - Connaître les différentes erreurs de caisse et savoir les gérer
- **Gérer les encaissements avec différents modes de règlements**
  - Connaître les caractéristiques et les règles de chacun des règlements
  - Créer et encaisser une carte-cadeau
  - Connaître les règles d'édition d'un avoir
  - Réaliser un encaissement multi-paiements
  - Enregistrer et gérer un chèque avec paiement en différé
  - Imprimer un ticket, une facture, un duplicata
- **Maîtriser la fidélisation client**
  - Comprendre l'importance du programme de fidélité client
  - Connaître les règles de la fidélisation
  - Savoir créer un compte client
  - Consulter un compte client : quelle utilité ?
  - Gérer la modification d'un compte client
- **Appliquer une remise ou modifier un prix manuellement**
  - Connaître les différents types de remises : en ligne, en ticket, en montant, en pourcentage
  - Savoir dans quelle circonstance utiliser une remise ou une modification de prix

#### Savoir gérer les stocks de sa boutique

- **Apprendre à réceptionner de la marchandise**
  - Contrôler la conformité des colis reçus
  - Pointer le bon de livraison et corriger les éventuelles erreurs
  - Effectuer le marquage prix des articles
  - Gérer la réception de marchandise défectueuse
- **Effectuer le réassort de ses marchandises**
  - Savoir consulter ses stocks sur l'outil de gestion
  - Réassortir la surface de vente avec le stock en réserve
  - Réassortir la surface de vente avec une livraison de marchandises
- **Apprendre à réaliser un inventaire**
  - Connaître la réglementation en matière d'inventaires
  - Comprendre l'utilité de l'inventaire dans la gestion de stock
  - Procéder méthodiquement à un inventaire
  - Comprendre les écarts de stocks
- **Savoir transférer de la marchandise**
  - Les différentes situations de transfert de marchandise
  - Gérer un transfert informatiquement
  - Réaliser un dépannage client
  - Renvoyer une fin de collection

#### METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Cette formation est participative et interactive
- Des exercices pratiques (jeux de rôles, mises en situation...) sont organisés
- Les expériences sont mises en commun et sont observées et débriefées en groupe avec les formatrices
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par les formatrices

#### SANCTION DE LA FORMATION

- Un certificat de réalisation est remis à chaque stagiaire.

#### SUIVI ET ÉVALUATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Chaque stagiaire est invité à compléter un questionnaire de positionnement en amont de la formation
- Une feuille d'émargement est signée par les stagiaires et les formatrices par demi-journée de formation
- Des exercices sont réalisés en continu durant la formation
- Un tour de table est effectué en fin de journée avec les participants
- Un questionnaire d'évaluation des acquis du stagiaire est complété au début et à la fin de stage de la session
- Chaque participant est invité, à l'issue de la formation, à inscrire les objectifs qu'il compte mettre en œuvre
- Un plan d'actions individuel est validé avec les formatrices
- Un questionnaire d'évaluation des acquis et de la satisfaction à froid sera adressé au stagiaire dans les 3 mois suivant la formation

#### DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par GROUPE SANEJO font l'objet d'une convention de formation. Le certificat Qualiopi et le Règlement intérieur sont téléchargeables sur le site.

## COÛT DE LA FORMATION

Le coût de formation par jour est de 595 € nets de TVA.