

## Attestation d'entrée en formation

(Articles L.6353-3 et suivants du Code du travail)

Entre les soussignés :

1) Generation France enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 11756591175 auprès de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE)

2) Aymeric Benard , né-e le date de naissance à lieu de naissance , demeurant au adresse

ci-après désigné "L'apprenant-e".

### Article 1 : Objet

En exécution du présent contrat, l'organisme de formation s'engage à organiser l'action de formation intitulée "Excellence en Point de Vente"

### Article 2 : Nature et caractéristiques de l'action de formation

o L'action de formation entre dans la catégorie des actions de préformation et de préparation à la vie professionnelle (public : toute personne sans qualification professionnelle et sans contrat de travail) prévues par l'article L.6313-1 du Code du travail.

o Elle a pour objectif de faire atteindre à l'apprenant-e le niveau nécessaire pour suivre un programme de formation professionnelle afin d'entrer directement dans l'emploi à l'issue dudit programme

o Une fois la formation validée (selon les modalités fixées par Generation France pour chaque programme), une attestation de réussite sera délivrée à l'apprenant-e.

o La durée du programme de formation est fixée à **3 semaines (106 heures)**.

o Le référentiel pédagogique de l'action de formation est disponible sur demande.

### Article 3 : Niveau de connaissances préalables nécessaire avant l'entrée en formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis technique et aucun diplôme spécifique. Certaines compétences fondamentales (par exemple : un bon niveau de français) peuvent être conditionnelles à l'entrée en formation.

### Article 4 : Organisation de l'action de formation

o L'action de formation aura lieu du 20/01/2025 au 07/02/2025 et, quand elle est délivrée en présentiel à Cergy à l'adresse suivante : 28 rue de l'aven, Cergy 95800

o Le suivi de l'apprenant-e au sein de cette formation est assuré par :

- **Lauren de Just Pellicer**, Directrice du Pôle Admission et Déploiement
- **M'hamed Kouidmi**, Responsable du Pôle Curriculum, Mentorat et Instruction
- **Rokhaya Thior**, Coordinatrice de programme Generation France

- **Marise Mabiala**, Formatrice
- **Mélanie Ouardirhi** Mentor freelance

o Les conditions générales dans lesquelles la formation est dispensée, notamment les moyens pédagogiques et techniques, les modalités de contrôle de connaissances, sont indiqués dans le guide apprenant-e-s distribué en début de formation. Une feuille d'émargement signée par l'apprenant-e ainsi que les formateur·rice-s et générée via Edusign permettra de justifier de la réalisation effective de la formation.

#### Article 5 : Compétences travaillées

- o A l'issue de la formation, l'apprenant-e aura la capacité de :
- Expliquer les défis physiques, psychologiques et émotionnels liés aux professions du service client en point de vente.
  - Rechercher des opportunités pour apprendre de nouvelles choses et développer des aptitudes supplémentaires pour être polyvalent et compétent.
  - Atteindre en permanence des standards de professionnalisme en termes d'apparence, de ponctualité, de préparation du magasin et autres protocoles de l'employeur.
  - Faire un suivi efficace auprès des clients pour augmenter les ventes, satisfaire leurs besoins et leur offrir une expérience d'achat positive.
  - Maintenir l'orientation client tout en équilibrant avec les autres responsabilités du travail.
  - Exécuter les six étapes du processus de vente en toute efficacité : bonjour, rapprochement et découverte du client, exposition/présentation du produit, vente complémentaire, conclusion de la vente et suivi.

#### Article 6 : Modalités d'évaluation et de sanction

- o L'acquisition des compétences sera attestée de la façon suivante (**Attestation de sortie de formation**) :
- si l'apprenant-e assiste à minimum 80% des heures de formation,
  - s'il/elle acquiert les compétences de savoir-être et savoir-faire nécessaires pour une bonne réussite sur le poste de « Vendeur·euse » ; ceci sera validé par des tests sous format QCM et les impressions de l'équipe pédagogique
  - s'il/elle s'implique sérieusement et de façon assidue dans les activités de la formation (i.e. jeux de rôles, ateliers d'employabilité, exercices et travaux pratiques, entretiens blancs)

Les modalités d'évaluation des connaissances et sanction de la formation sont détaillées dans le guide apprenant correspondant

#### Article 7 : Dispositions financières

- o L'action de formation est gratuite pour l'apprenant-e.
- o L'apprenant.e. n'est pas rémunéré pendant l'ensemble de la formation

#### Article 8 : Interruption de la formation

Tout apprenant.e qui arrête la formation avant son terme de manière volontaire ou involontaire n'aura pas droit à un accompagnement (mentor, réseau d'alumni)

Generation

Article 9 : Cas de différend

Si une constatation ou un différend n'ont pu être réglés à l'amiable, le tribunal de Paris sera seul compétent pour régler le litige.

Fait à Paris, le 17/01/2025 16:35

Pour l'apprenant·e



Pour l'organisme, Fatène Ben-Hamza

