



**DIPLOME FRANCAIS
PROFESSIONNEL**

DIPLOME FRANCAIS PROFESSIONNEL

Nombre d'heures : 210h

ATOUTS

- Formation adaptée aux besoins du marché de l'emploi.
- Méthodes interactives et outils numériques modernes.
- Suivi personnalisé et immersion en entreprise.

OBJECTIFS GENERAUX

- Favoriser l'insertion professionnelle des apprenants en renforçant leurs compétences linguistiques appliquées au secteur du commerce.
- Accompagner la montée en compétence en français (oral et écrit) pour réussir dans les métiers du commerce (caisse, mise en rayon, accueil client).
- Développer l'autonomie, les savoir-faire et les savoir-être attendus par les employeurs.
- Initier les participants aux outils numériques et aux démarches de recherche d'emploi.
- Mettre en contact les apprenants avec le monde professionnel via des rencontres et un speed dating emploi final.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Communiquer efficacement en français dans un contexte professionnel : se présenter, demander et donner des informations, comprendre des consignes, gérer une réclamation.
- Lire et comprendre des documents du commerce : plannings, étiquettes, affiches promotionnelles, fiches de poste, consignes de sécurité.
- Rédiger des messages courts et adaptés : mails simples, notes, transmissions d'information.
- Utiliser le vocabulaire spécifique au commerce : caisse, transactions, rayonnage, promotions, organisation d'équipe.
- Mettre en pratique les techniques du métier : encaissement (simulation de caisse), organisation d'un rayon (facing, inventaire, réassort), accueil client.
- Maîtriser des compétences numériques de base : utilisation d'un ordinateur et d'un smartphone en contexte professionnel, création de CV, envoi d'une candidature, recherche d'emploi en ligne.
- Construire et présenter un projet professionnel adapté au secteur du commerce, en identifiant ses compétences et en s'entraînant aux entretiens.
- S'appropriier les codes socioprofessionnels : ponctualité, communication avec l'équipe, respect des consignes, gestion des priorités.

MODULES ET CONTENUS

Module 1 – Français langue professionnelle de base (60h)

Objectif : acquérir les bases linguistiques nécessaires pour comprendre et transmettre des informations simples dans un contexte de travail.

Contenus :

- Se présenter, parler de son parcours, comprendre et donner des consignes simples.
- Lire et comprendre des supports quotidiens : plannings, notes internes, affiches, formulaires.
- Rédiger de courts messages : absence, consignes, mails simples.
- Exercices de prononciation et de compréhension orale à partir de dialogues du quotidien en magasin.
- Méthodes : ateliers oraux, jeux de rôle, exercices de compréhension, travail sur documents authentiques.

Module 2 – Communication en situation de commerce (50h)

Objectif : développer des compétences orales et comportementales adaptées aux situations de relation client et de travail en équipe.

Contenus :

- Accueillir un client avec les formules adaptées.
- Comprendre une demande et savoir la reformuler.
- Donner des informations claires sur un produit, une promotion ou un service.
- Gérer une réclamation avec politesse et maîtrise du vocabulaire.
- Communiquer efficacement avec ses collègues et sa hiérarchie.
- Méthodes : jeux de rôle, théâtre forum, mises en situation filmées et débriefées, utilisation de scénarios réalistes.

Module 3 – Techniques professionnelles et vocabulaire métier (40h)

Objectif : s'approprier le vocabulaire et les pratiques professionnelles .

Contenus :

- Vocabulaire lié aux métiers
- Lecture et compréhension d'un planning ou d'une fiche de poste.
- Connaissance des règles de sécurité et d'hygiène
- Méthodes : Ateliers pratiques en petits groupes.

MODULES ET CONTENUS

Module 4 – Numérique appliqué au commerce (20h)

Objectif : développer les compétences numériques utiles en entreprise et pour la recherche d'emploi.

Contenus :

- Utiliser un ordinateur et un smartphone pour le travail quotidien (plannings, consignes, messagerie).
- Découverte d'outils de gestion simples (tableurs, logiciels internes).
- Recherche d'offres d'emploi en ligne et navigation sur les sites spécialisés.
- Création d'un CV numérique et envoi d'une candidature par mail.
- Méthodes : ateliers en salle informatique, exercices pratiques guidés, mini-projets individuels.

Module 5 – Projet professionnel et insertion (30h)

Objectif : accompagner chaque participant dans la définition et la préparation de son projet professionnel.

Contenus :

- Identifier ses compétences et expériences transférables.
- Découvrir le marché de l'emploi dans le commerce et les métiers accessibles.
- Rédiger un CV et une lettre de motivation adaptés.
- Se préparer à un entretien d'embauche (mises en situation et simulations filmées).
- Rencontre avec des professionnels du secteur : témoignages, échanges, conseils pratiques.
- Méthodes : ateliers collectifs, accompagnement individuel, simulation d'entretien, intervention d'invités extérieurs.

Module 6 – Accompagnement individuel et évaluation finale (10h)

Objectif : mesurer les acquis, accompagner vers la suite de parcours et favoriser la mise en relation avec les employeurs.

Contenus :

- Entretien de suivi et de bilan individuel.
- Évaluation des acquis linguistiques (oral/écrit) et professionnels (mise en situation).
- Organisation d'un speed dating emploi avec des recruteurs et partenaires (grande distribution, commerces de proximité, agences d'emploi).
- Méthodes : entretien individuel, tests oraux/écrits, simulation, rencontre employeurs.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Approche communicative et contextualisée.
- Mises en situation et jeux de rôle basés sur des documents authentiques du commerce.
- Simulations de caisse et d'organisation de rayon.
- Ateliers numériques pratiques.
- Interventions extérieures (professionnels du secteur, employeurs).

CERTIFICATION, QUALIFICATION VISÉE

Une attestation de formation sera remise aux participants ayant réalisées les 210 heures de formation et ayant satisfait aux évaluations proposées au cours de la formation.

Passation du DFP

PRÉ REQUIS

- Être inscrit comme demandeur d'emploi auprès de France Travail (indemnisé ou non).
- Avoir un projet professionnel clair et être motivé à suivre la formation.
- Niveau de français A1/A2

CONTACT

formation@plateforme-competences.com

Plateforme de compétences
27 rue de Paris
93000 BOBIGNY

Immatriculée sous le numéro : 93197058600018
Déclaration d'activité : 11 78 869 51 78

NOTRE EQUIPE PÉDAGOGIQUE ET FORMATEURS



Chez PLATEFORME DE COMPETENCES, nos formateurs conjuguent expertise métier et pédagogie innovante pour vous offrir un apprentissage ancré dans la réalité du terrain et enrichi par des outils numériques modernes. Grâce à des méthodes interactives et digitales, comme les plateformes LMS, la gamification et les simulations immersives, nos formations sont conçues pour être engageantes, personnalisées et en phase avec les évolutions technologiques.

Notre collaboration entre experts métiers et spécialistes en ingénierie pédagogique nous permet de mettre à jour nos programmes en continu. Nous intégrons les dernières avancées en matière d'outils digitaux et répondons aux besoins des entreprises, aux transformations des métiers et aux attentes des apprenants. Avec GIDEF, vous développez des compétences actuelles et stratégiques pour garder une longueur d'avance dans un marché professionnel en mutation.

