



**VIA**  
FORMATION



COMMERCE - VENTE - DISTRIBUTION

### DURÉE

483h en centre et 280h en entreprise

**Formation accessible en alternance selon région**

### LIEU DE LA FORMATION

**Pays de la Loire, Centre-Val de Loire, Normandie**

### MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

- Des dates d'information collective sont planifiées en amont de l'action de formation
- Des tests de positionnement et un entretien permettent de vérifier l'accès à la formation
- Des entrées par module sont possibles tout au long de la formation

### TARIFS

- Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge totale sous réserve d'un financement public
- Pour les salariés et alternants, prise en charge des frais de formation par l'entreprise et l'OPCO dont elle relève

# TITRE PROFESSIONNEL EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) NIVEAU 3

Code RNCP 8812 et NSF 312m

## PRÉSENTATION

L'Employé Commercial (EC) participe à la tenue des réserves et au rangement des marchandises. Il veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente et participe à la mise en place des opérations commerciales. L'Employé(e) Commercial(e) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires.

## PUBLIC

- Demandeurs d'emploi de +16 ans, inscrits et actualisés à Pôle Emploi
- Publics jeunes avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel d'insertion

## PRÉREQUIS

- Projet professionnel validé dans le domaine (15 jours d'expérience)
- Aptitudes physiques : capacité à travailler en station assise prolongée, capacité à porter des charges
- Maîtrise des calculs de base en mathématiques, de l'écriture et de la lecture.
- Bases de l'outil informatique
- Sens du relationnel

## OBJECTIFS

- Acquérir des compétences professionnelles, des savoir-faire et le savoir être permettant d'assurer l'approvisionnement d'un rayon
- Contribuer à l'attractivité commerciale du magasin
- Conseiller la clientèle
- Gérer les réserves et réaliser des inventaires

## CONTENUS

### CCP 1 : METTRE À DISPOSITION DES CLIENTS LES PRODUITS DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

- **Module 1 :** Approvisionner l'unité marchande
- **Module 2 :** Assurer la présentation marchande des produits
- **Module 3 :** Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- **Module 4 :** Traiter les commandes de produits de clients

### CCP 2 : ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE

- **Module 5 :** Accueillir, renseigner et servir les clients
- **Module 6 :** Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- **Module 7 :** Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

### CONTENUS TRANSVERSES

- Coaching emploi, numérique, communication, image de soi, gestion du stress en milieu professionnel

### MODULES DE SPÉCIALISATION OPTIONNELS

- Découverte de la vente de produits frais
- Découverte de la vente de produits BIO
- Découverte du marché des seniors
- Prévention des risques

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les méthodes actives sont privilégiées et les situations pédagogiques diversifiées : atelier collectif, atelier individualisé, projet fédérateur, ressources numériques, formation en situation réelle, études de cas, formation individualisée, en présentiel, en distanciel, en mixte, micro-learning...

## POLITIQUE HANDICAP

- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- Nos sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Nos référents handicap vous accompagnent pour adapter les moyens à la réussite de votre formation

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Évaluations à l'entrée en formation :

- Présentation de la formation en information collective
- Tests de positionnement
- Entretien individuel

### Évaluations planifiées tout au long de la formation :

- Évaluations formatives
- Évaluations sommatives

### Évaluations finales :

- Attestation de compétences
- Passage du Titre Professionnel suivant les modalités du Référentiel Emploi Activités Compétences (écrits, oraux...)