



Certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Chaque stagiaire bénéficie d'un accompagnement tout au long de son parcours par un conseiller en formation ou par le référent handicap pour tout bénéficiaire de l'obligation d'emploi travailleur handicapé.



DURÉES ET MODALITÉS DE FORMATION

Modalités : Formation continue, à temps plein, en présentiel.

Durée : A raison d'une à deux journées de cours par semaine soit 310h en centre (cf calendrier)

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences.

OBJECTIFS

Type d'emplois accessibles

Employé : libre-service – commercial - de rayon non alimentaire - commercial caisse/services - appro. de rayon - polyvalent/qualifié libre-service

Equiper : de commerce, de drive, de caisse - de magasin - polyvalent

Aide commis

Évolution de l'emploi :

Soit par l'évolution du poste lui-même, du fait de la croissance de l'entreprise,

Soit vers un nombre croissant d'activités déléguées en fonction de l'expérience, des compétences et des qualités personnelles.

Secteurs d'activités :

Grandes et moyennes surfaces alimentaires et non alimentaires -
Grandes et moyennes surfaces spécialisées - Grands magasins -
Boutiques - Magasins de proximité -
Négoces interentreprises - Commerce de gros

Compétences attendues :

Pour contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et satisfaire la demande, l'employé commercial met les produits à disposition des clients. Il les accueille avec attention et répond à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation.



PRÉ-REQUIS / PUBLIC

Toute personne, quel que soit son niveau de diplôme, **maîtrisant la lecture, l'écriture et le calcul**, et souhaitant exercer une fonction commerciale sédentaire ou occuper un poste d'employé commercial.



FINANCEMENT

Demandeur d'emploi : Conseil Régional, Compte Personnel de Formation, Contrat de sécurisation Professionnelle, CPF de transition professionnelle ...

Salarié : Compte Personnel de Formation, Pro A, CPF de transition professionnelle

EQUIPEMENT ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Locaux, 750 m2 comprenant :

- > 7 salles de cours dont 4 avec tableaux numériques
- > 1 salle de ressources
- > 1 magasin pédagogique
- > 1 salle de pause stagiaire

Informatique :

- > 50 ordinateurs en réseaux, 15 en accès libre
- > 2 classes mobiles de 45 ordinateurs portables
- > Accès au planning et support de cours via Galia et Moodle



BLOC DE COMPÉTENCES - BC01

Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal

- > Approvisionner l'unité marchande
- > Assurer la présentation marchande des produits
- > Contribuer à la gestion et optimiser les stocks
- > Traiter les commandes de produits de clients

BLOC DE COMPÉTENCES - BC02

Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

- > Accueillir, renseigner et servir les clients
- > Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat
- > Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- > Les modalités d'évaluation des titres professionnels sont définies par l'arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.
- > Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

Modalités d'évaluation :

- > Dossier professionnel
- > Mise en situation professionnelle : 02 h 05 min
- > Questionnement à partir de production(s) : 00 h 30 min
- > Entretien final : 00 h 15 min

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 02 h 50 min

VALIDATION ET POURSUITE DE LA FORMATION

Validation : Obtention du Titre professionnel de niveau 3 (équivalent CAP/BEP) d'Employé(e) Commercial(e).

- > Chaque bloc de compétences peut être validé indépendamment sous forme de Certificat de Compétences Professionnelles (CCP).
- > Les CCP peuvent être validés lors d'une session ultérieure.

> **Poursuite de formation :** Cette formation ouvre la voie à des passerelles vers des qualifications de niveau supérieur ou transversal dans le secteur, notamment vers les métiers de **Conseiller(ère) de Vente ou Assistant(e) Manager d'Unité Marchande**.

> **Consultez le site internet de France Compétences :** <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37099/>