



Titre professionnel
Employé commercial magasin H/F
Formation Diplômante

(Niveau 3 – CAP)
Contrat d’alternance

Diplôme

Titre professionnel Employé(e) Commercial(e) Magasin de niveau 3 (CAP) délivré par le Ministère du Travail et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n°8812.



Contrats

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Durée de la formation

Durée : 13 mois

1 à 2 jours de cours par semaine en moyenne au centre de formation (7h)

Le reste du temps en entreprise (28h)

Entrée en formation

Entrée permanente toute l'année.

Public

Salariés - Demandeurs d'emplois

Pré requis

Les compétences de base (écrire, lire et compter)

Objectifs

Assurer la mise en rayon et le réapprovisionnement des produits, réceptionner et ranger les marchandises en réserve, accueillir et renseigner les clients, participer à l'encaissement des marchandises.

Contenu de la formation

CCP1 - Approvisionner un rayon ou un point de vente

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

CCP2 - Accueillir et accompagner le client dans un point de vente

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements



Accompagnement pédagogique et individualisation des apprentissages

- Remise à niveau sur les apprentissages de base (calcul, orthographe, rédaction, expression orale).
- Ancrage des apprentissages en fin de chaque module, évaluation complémentaire des connaissances et remédiation.
- Entretien, bilan et suivi réguliers de l'avancée du document de fin de formation.
- Accompagnement personnalisé pour la correction, préparation pour l'oral blanc, le titre (gestion du stress et des émotions).

Accompagnement socio-professionnel

- Mobilité : accès aux transports en commun, moyens pour passer le permis (obstacle cognitif et/ou financier), absence de véhicule mobilisable,
- Logement : absence de ou logement précaire, en risque de perte, inadapté/insalubre
- Difficultés financières : absence de revenus ou insuffisants pour vivre, pour engager les frais annexes à l'accès à l'emploi, surendettement ...
- Garde d'enfants : déficit d'offre, offre inadaptée, frein financier, non-recours...
- Difficultés administratives ; illettrisme, absence de couverture sociale, statut sous-main de justice, situation irrégulière...
- Santé : physique, psychologique dont handicap, addictions, dépression...

Emplois et perspectives

Le métier d'Employé-e Commercial-e en Magasin s'exerce dans plusieurs secteurs d'activités, au sein des grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, boutiques ou commerce de gros.

- | | |
|---|------------------------------------|
| - Employé-e de libre-service | - Vendeur en alimentation |
| - Employé-e commercial-e | - Caissier-ère en libre-service |
| - Employé-e de rayon | - Hôte-sse de caisse |
| - Employé-e en approvisionnement de rayon | - Caissier-ère |
| - Employé-e polyvalent-e de libre-service | - Vendeur en produits alimentaires |

Poursuite de la formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Vous pouvez envisager une poursuite de formation dans le cadre d'un titre professionnel (niveau 4 - BAC), puis d'un Brevet de Technicien Supérieur (BTS), puis d'une licence professionnelle dans les secteurs du commerce ou de la vente

Programme de la formation

UF1 – Technique de vente

Le savoir-être en entreprise
Accueil physique et téléphonique
Ecoute, recherche, des besoins, motivations, attentes du client
Argumentation
Objections / conclusion de la vente
Vente additionnelle e vente complémentaire
Fidélisation et prise de congé
Réclamations / Gestion des situations difficiles
Gestion du stress

UF2 – Gestion marchande

Historique du commerce et son environnement
Réception des marchandises et circuits de distribution
Stockage des produits (niveau de stock, valorisation, cadencier)
Inventaire / les démarques
Les commandes de renouvellement
Développement durable
Acheminement des produits (chaîne du froid, hygiène et sécurité alimentaire)

UF3 – Merchandising

Le merchandising organisationnel
Le merchandising de gestion (implantation du point de vente)
Le merchandising de séduction
Le merchandising promotionnel (facteur d'ambiance, promo, vitrine...)
Le merchandising : assortiment des produits, étiquetage, signalétique, marque, logo...

UF4 – Services en magasin et l'encaissement

Les services en magasin
L'encaissement

UF5 – Communication

Les bases de la communication
Image de soi
Communication interpersonnelle / techniques de recherches d'emploi

UF6 – Drive et E-commerce

Le Drive
Le E-commerce

Blocs d'Apprentissage Disciplinaires

Technique de l'information et de la communication :
Word, Power Point
Mathématiques appliquées au métier

Blocs d'Apprentissage Transversaux

Compétences informatiques appliquées à la rédaction du Dossier Professionnel
Mises en situation professionnelles / études de cas

Contrat d'apprentissage

Accompagnement Socio-professionnel
Réalisation d'un bilan
Aides aux démarches administratives de l'apprentissage à la citoyenneté

**Le contenu peut évoluer en fonction du Référentiel RNCP ou du programme*

Rémunération

Statut	Rémunération professionnalisation (suivant CCN)
-21 ans	55% du SMIC
+21 ans	70% du SMIC
+26 ans	Nous consulter

Statut	Rémunération apprentissage
- 18 ans	27% du SMIC
18 à 20 ans	43% du SMIC
21 à 25 ans	53% du SMIC
26 à 29 ans	100% du SMIC

Modalités de financement

Prise en charge du coût de la formation par l'employeur.

Modalités d'obtention du diplôme ou du titre

Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :

La mise en situation professionnelle écrite : à partir d'informations et de consignes, le candidat traite différents dossiers et produit les documents nécessaires, dans le respect des délais et des procédures.

Les résultats des **évaluations** passées en **Cours de formation**.

L'entretien technique avec le jury qui permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix relatifs à la mise en situation.

Si les candidats obtiennent seulement un ou plusieurs **Certificats de Compétences Professionnelles**, ils ont la possibilité de se représenter au(x) CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel. En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen 3 fois dans un délai d'un an maximum à compter de la date de la première épreuve et dans la limite de la date de validité du Titre professionnel.

Dans le cadre de la validation par CCP, le candidat est évalué sur la base des éléments suivants : une épreuve de synthèse et la présentation d'un Dossier Professionnel.

Après obtention de tous les CCP, le jury conduit un entretien avec le candidat pour l'obtention du Titre complet.

Handicap et accessibilité

Nos formations et nos locaux sont accessibles et adaptées aux personnes en situation de handicap.

Etapes d'inscription

Les modalités d'inscription sur la formation comportent 4 étapes :

- 1- Prise de contact avec notre organisme.
- 2- Participer à une réunion d'information collective.
- 3- Assister à un entretien individuel de pré-recrutement permettant :
 - D'évaluer vos prérequis techniques et pédagogiques
 - De confirmer votre identité et votre projet professionnel
 - D'évaluer les freins qui pourraient entraver l'entrée en formation
- 4- Passer un test de positionnement permettant d'évaluer vos pré-acquis et votre niveau d'entrée en formation (les compétences que vous avez déjà).