



## 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 – Marchandisage

Le marchandisage organisationnel  
 Le marchandisage de gestion (implantation du point de vente)  
 Le marchandisage de séduction  
 Le marchandisage promotionnel (facteur d'ambiance, promo, vitrine...)  
 Le marchandisage : 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.

## Etapas 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).