



**IFACOM  
FORMATION & CFA**  
DÉVELOPPEUR DE COMPÉTENCES



**Pointe à Pitre**

60-70 Centre Saint John Perse Quai F. de Lesseps  
97110 POINTE A PITRE  
Tél. : 05 90 93 06 30



**Saint Martin**

78-81 Howell Center - Marigot  
97150 SAINT MARTIN  
Tél.: 05 90 87 30 88



# Employé commercial

## RNCP37099

### PRESENTATION DU PROGRAMME DE FORMATION EN ALTERNANCE

**Titre Professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi - niveau 3**

*Arrêté du 28/09/2022 paru au JO 13/10/2022 - code 312 m*

**379 Heures**

V3.0 – 15/12/2022



DRAC SARL au Capital de € 7 622.45 - SIRET : 388 084 394 000 62 -APE : 8559A – courriel : [contact\\_ifacom@orange.fr](mailto:contact_ifacom@orange.fr)  
Siège social et Centre : 60-70 Centre Saint John Perse - 97110 POINTE A PITRE - Tél. : 05 90 93 06 30  
Centre de Saint Martin : 78-81 Centre Howell Center – Marigot – 97150 SAINT MARTIN - Tél. : 05.90.87.30.

# Employé commercial

**L'Employé(e) Commercial(e) est avant tout un professionnel de la distribution qui exerce son métier en boutique, en petite, moyenne ou grande surface, spécialisée ou non.**

**Il (elle) dispose de savoir-faire, de savoir-être et d'une connaissance approfondie des techniques de vente et des produits dont il (elle) s'occupe pour :**

- **Approvisionner un rayon ou un point de vente et mettre en valeur les produits,**
- **Accueillir, conseiller voir même servir les clients et procéder à l'encaissement des ventes**
- **Participer à la tenue des réserves et au rangement des marchandises et effectuer de façon régulière des comptages de stocks,**
- **Et plus généralement vendre les produits.**

**L'exercice du métier suppose toujours un investissement personnel, un bon équilibre général et nerveux, des capacités d'expression et de communication, et le goût des contacts humains. Une présentation soignée est demandée dans tous les emplois commerciaux. Selon les sites et les produits, l'emploi peut nécessiter le port de charges.**

<b>Débouchés :</b>	<p>Tout secteur du commerce et de la distribution de produits alimentaires ou non alimentaires (décoration, bricolage, jardinerie, électroménager, sport, multimédia, textile, négoce interentreprises, commerce de gros, ...) dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces, généralistes ou spécialisées, fonctionnant en libre-service ou en vente conseil assistée.</p> <p><b>Emploi :</b> employé polyvalent de libre-service, employé commercial, employé de rayon non alimentaire, employé commercial caisse et services, employé de drive, ...</p>				
<b>Evolution de carrière :</b>	<p>En fonction de vos capacités et de votre motivation, perspectives vers des postes de :</p> <table><tr><td>✓ Conseiller de Vente en Magasin</td><td>✓ Responsable de Rayon</td></tr><tr><td>✓ Vendeur Spécialisé en Magasin</td><td>✓ Chef d'équipe</td></tr></table>	✓ Conseiller de Vente en Magasin	✓ Responsable de Rayon	✓ Vendeur Spécialisé en Magasin	✓ Chef d'équipe
✓ Conseiller de Vente en Magasin	✓ Responsable de Rayon				
✓ Vendeur Spécialisé en Magasin	✓ Chef d'équipe				

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation donne réellement les moyens d'acquérir un savoir-faire, des techniques de vente et des comportements opérationnels indispensables à l'exercice des tâches d'animation et d'approvisionnement d'un point de vente.

### Compétences visées (2 blocs de compétences):

- ✓ Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal
- ✓ Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal

## VALIDATION

**Cette formation est validée par le Titre professionnel d'« Employé(e) Commercial(e) », titre enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles, Niveau 3, Arrêté du 28/09/2022 paru au JO 13/10/2022, code NSF 312m**

**Le titre professionnel est composé de 2 certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Possibilité d'obtention d'un « certificat de compétences professionnels » dans le cas de l'obtention d'un seul bloc de compétences (validation partielle).**

## PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

### **PUBLIC :**

- ✓ Demandeurs d'emploi
- ✓ Particuliers
- ✓ Salariés
- ✓ Contrat d'accès à l'emploi

### **PREREQUIS :**

- ✓ 18 ans et plus
- ✓ Niveau 3<sup>ème</sup> - Connaissance des savoirs de base
- ✓ Une expérience professionnelle dans la vente est vivement souhaitée et conseillée

## ORGANISATION ET DUREE

**DUREE : 379 Heures** de formation sur 10 mois soit 1 journée de formation par semaine, le lundi, complétée par des périodes dites < de regroupement > de 3 jours toutes les 4 semaines environ.

La formation se déroulera en présentiel. En cas d'empêchement de regroupement au centre (crise sanitaire, intempéries, ...), la formation pourra se dérouler en distanciel.

**HORAIRES :** 08H00 - 12H00 et 13H00 - 16H00

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :** minimum 10 et maximum 15

## RECRUTEMENT SUR DOSSIER, TESTS ET ENTRETIEN APPROFONDI

Faire parvenir à IFACOM :

- ✓ Curriculum vitae
- ✓ 2 Photos d'identité
- ✓ 75 euros de frais d'inscription – *non remboursables*
- ✓ Lettre de motivation
- ✓ Copie du dernier diplôme

Délais d'accès à la formation :

- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis
- Validation de la candidature sur base du dossier, tests et entretien approfondi
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- Signature d'un contrat d'alternance (le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de formation et 3 mois après)

## PROGRAMME DE FORMATION

<b>Accueil et Découverte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Présentation des objectifs de formation</li><li>- Connaissance de l'environnement professionnel et du métier</li></ul>
<b>BLOC DE COMPETENCE 1 : Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Approvisionner l'unité marchande</li><li>- Assurer la présentation marchande des produits</li><li>- Contribuer à la gestion et optimiser les stocks</li><li>- Evaluation de fin de bloc</li></ul>
<b>BLOC DE COMPETENCE 2 : Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Accueillir, renseigner et servir les clients</li><li>- Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat</li><li>- Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service</li><li>- Evaluation de fin de bloc</li></ul>
<b>Validation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dossier professionnel (DP)</li><li>- Examen final écrit et oral</li></ul>

## METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques étayés par de nombreux exemples et cas pratiques afin de permettre aux participants de s'approprier progressivement les outils et les méthodes.

Les consultant-formateurs qui animent les projets de formation sont particulièrement efficaces et pédagogues. Ils disposent d'une longue expérience de la formation professionnelle et sont, pour l'essentiel, des praticiens experts dans leur domaine et choisis pour leur expérience concrète, vécue et enrichie au contact des réalités quotidiennes du milieu professionnel.

La pédagogie est axée sur :

- La transmission d'une culture professionnelle (culture/métier).
- La pratique de méthodes pédagogiques actives centrées sur le collaboratif, le développement du professionnalisme et de l'autonomie, l'engagement, travail en petits groupes.
- L'individualisation du déroulement pédagogique pour répondre aux demandes spécifiques (perfectionnement, réentraînement, ...) et prendre en compte la pratique de chacun.
- La production d'outils documentaires utilisables par chacun

## MODALITES D'EVALUATION

Les évaluations seront :

- Formatives à partir de l'observation et l'évaluation des réalisations pratiques et des contrôles continus
- Sommatives avec les évaluations de fin de CCP et l'évaluation finale conformément au référentiel de certification en vigueur.

Les stagiaires doivent également élaborer un dossier de valorisation des compétences relatif à la période en entreprise (dossier professionnel).

Lors de la session de validation, le jury se prononce au vu de :

- Epreuves finales : Mise en situation professionnelle, Entretien technique, Entretien final
- Dossier professionnel
- Résultats des évaluations en cours de formation

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

<b>Dispositifs</b>	<b>Statut stagiaire</b>	<b>Financeurs</b>
Contrat d'apprentissage	Jeunes de 16 à 29 ans.	Les OPCO (opérateurs de compétences)
Contrat de professionnalisation	Jeunes de 16 à 25 ans Demandeur d'emploi de plus de 26 ans Bénéficiaire du RSA, ASS ou AAH Personne ayant été en CUI	Les OPCO (opérateurs de compétences)
Reconversion ou promotion par alternance (Pro-A) (remplace la période de professionnalisation)	Salarié en CDI Bénéficiaire d'un CUI en CDI	Les OPCO (opérateurs de compétences)
Compte personnel de formation de projet de transition professionnelle (CPF PTP)	Salarié	Transitions-Pro Guadeloupe (ancien Fongecif)

## LIEU DE LA FORMATION



### IFACOM Formation

78-81 Howell Center - Marigot

97150 SAINT MARTIN

Tél. : 05 90 87 30 88

Cell : 06 90 66 22 72

L'accessibilité de chaque site IFACOM Formation est garantie pour le public en situation de handicap, y compris pour les personnes à mobilité réduite.

Suite à l'inscription, les solutions adaptées et les aménagements nécessaires à chaque situation de handicap seront mis en œuvre : adaptation de la disposition des tables en salle de formation, adaptation du support de cours pour des personnes ayant une déficience visuelle, aménagements à prévoir avec le formateur, ...