



Employé commercial en magasin

RNCP8812

PRESENTATION DU PROGRAMME DE FORMATION EN ALTERNANCE

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

Arrêté du 11/12/2018 paru au JO du 18/12/2018 - code 312 t

298 Heures

V1.4 – 29/10/2021

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

Employé commercial en magasin

L'Employé(e) Commercial(e) en Magasin 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.

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 :

- ✓ Approvisionner un rayon ou un point de vente
- ✓ Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente

DEBOUCHES

| | |
|--------------------------------|---|
| Débouchés : | Tout secteur du commerce et de la distribution de produits alimentaires ou non alimentaires (décoration, bricolage, jardinerie, électroménager, sport, multimédia, textile, ...) dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces, généralistes ou spécialisées, fonctionnant en libre-service ou en vente conseil assistée. |
| Evolution de carrière : | En fonction de vos capacités et de votre motivation, perspectives vers des postes de : <ul style="list-style-type: none">✓ Conseiller de Vente en Magasin✓ Responsable de Rayon✓ Vendeur Spécialisé en Magasin✓ Chef d'équipe✓ Gérant |

VALIDATION

Cette formation est validée par le Titre professionnel d'« Employé(e) Commercial(e) en Magasin », titre enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles, Niveau 3, Arrêté du 11/12/2018 paru au JO du 18/12/2018 - code 312 t

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.

Les évaluations seront formatives à partir de l'observation et l'évaluation des réalisations pratiques, et sommatives avec les évaluations de fin de CCP et des évaluations finales.

Le jury se prononce au vu de :

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

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

PUBLIC :

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

PREREQUIS :

- ✓ 18 ans et plus
- ✓ Niveau 3^{ème} - Connaissance des savoirs de base
- ✓ Une expérience professionnelle dans la vente est vivement souhaitée et conseillée

ORGANISATION ET DUREE

DUREE : 298 Heures de formation sur 7 mois soit 1 journée de formation par semaine, le Lundi, complétée par des périodes dites < de regroupement > de 3 jours toutes les 4 semaines.

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

PROGRAMME DE FORMATION

| | |
|--|--|
| Accueil et Découverte | <ul style="list-style-type: none">- Présentation des objectifs de formation- Connaissance de l'environnement professionnel et du métier |
| BLOC DE COMPETENCE 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente | <ul style="list-style-type: none">- 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- Evaluation de fin de bloc |
| BLOC DE COMPETENCE 2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente | <ul style="list-style-type: none">- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements- Evaluation de fin de bloc |
| Validation | <ul style="list-style-type: none">- Dossier professionnel (DP)- Examen final écrit et oral |

METHODES PEDAGOGIQUES

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.

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com

EQUIPE PEDAGOGIQUE

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.

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.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

| <i>Dispositifs</i> | <i>Statut stagiaire</i> | <i>Financeurs</i> |
|---|---|--|
| Contrat d'apprentissage | Jeunes de 18 à 29 ans. | Les OPCO (opérateurs de compétences) |
| Contrat de professionnalisation | Jeunes de 18 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) (remplace le CIF) | 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, ...

Retrouvez toute notre information sur www.ifacom.com