



100 % de réussite

94 % de satisfaction

Code RNCP : RNCP37099 / NIV 3 CAP/BEP

SÈTE

23Q02061569\_

## EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E)



### Prérequis pour intégrer la formation

- Projet professionnel validé dans le secteur d'activité «Commerce et grande distribution alimentaire ou spécialisée » ou une expérience professionnelle (stage, contrat de travail...)
  - Maîtriser la langue française et les savoirs de base (lire, écrire, compter)
- Modalités particulières d'accès en formation:**
- Jeunes et adultes à partir de 16 ans (Nous contacter)
  - Être capable d'occuper un poste de travail debout.
  - Un entretien individuel complété de tests permettra d'évaluer l'aptitude à suivre le parcours et à déterminer les modules à valider
  - Public en situation de handicap : dans le cadre de son engagement éthique et responsable, OFIAQ étudie toutes situations particulières.

### OBJECTIFS

#### En termes de savoirs :

- Collaborer en équipe et travailler en autonomie dans la réalisation des tâches.
- Identifier les termes liés aux différentes activités du métier.
- Appliquer les règles de sécurité et les règles d'hygiène.

#### En termes de savoir-faire :

- Approvisionner un rayon ou un point de vente.
- Accompagner la/le client(e) et contribuer à l'attractivité commerciale du rayon ou du point de vente.
- Utiliser les techniques de communication pour accueillir, renseigner, servir, orienter et répondre aux attentes de la clientèle.

#### En termes de savoir-être :

- Développer une relation client axée sur la personnalisation et le service

### MODALITÉS

#### **Formation qualifiante**

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 48h avant le début de la session

#### **Parcours moyen**

En centre : 560h - Entreprise : 280h  
Horaires : 8h30-12h00// 13h30-17h00  
Parcours individualisé: adaptable en fonction des besoins

**Date :** Nous contacter

**Lieu :** SETE

#### **Moyens pédagogiques :**

Salle de cours équipée / Atelier pratique  
Support pédagogique visuel et audiovisuel  
Plateforme FOAD // Formation mixte

Financier : Marché Parcours Qualifiants 2023/2026 de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée

### PROGRAMME

#### **Phase 1 :**

- M1 - Positionnement / Intégration
- M2 - Prise en main des outils de digitalisation / Initiation informatique
- M3 - L'économie du secteur / Métier de la vente (commerce & distribution)
- M4 - Techniques de recherche de stage / Coaching
- M5 - Soft skills
- M6 - Citoyenneté / Citoyenneté numérique

#### **Phase 2 :**

**BLOC 1 - « 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 des clients

**BLOC 2 - « 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
- Compétences transverses :**

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Mobiliser les environnements numériques

Les 2 blocs de compétences sont en lien avec le référentiel du titre professionnel du ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion.

M7 - Digitalisation des points de vente / Phygit

#### **Phase 3 :**

- M8 - Transition écologique et énergétique
- M9 - CACES R489 Cariste Catégories 1A et 3
- M10 - SST

M11 - Stage en entreprise

M12 - Techniques de recherche d'emploi

M13 - Bilan de fin de parcours

M14 - Révisions

**EXAMEN - Titre Professionnel EC Niveau 3 (CAP - BEP)**

Préparer le Dossier Professionnel et passer l'examen théorique et pratique du titre professionnel «Employé(e) Commercial(e) »

Possibilité de validation partielle des blocs de compétences

Emploi / métier de rattachement : vente en alimentation, mise en rayon libre-service, personnel de caisse, préparateur de commande.

Les équivalences et passerelles seront abordées lors de l'entretien de positionnement.

Possibilité de poursuivre vers le niveau 4 : Conseiller(ère) de Vente

MAJ Le 12-11-2024

Contact : [recrutement@ofiaq.fr](mailto:recrutement@ofiaq.fr)

Fatna GAIDI : 04 67 45 24 55

Référente administrative : Amel CHARIF  
[secretariat@ofiaq.fr](mailto:secretariat@ofiaq.fr)

Référente handicap : Stéphanie GOLA

Référente CFA : Géraldine CARBONELL

Montpellier  
ZAC parc 2000 – 255 rue Claude François  
34080 Montpellier  
[montpellier@ofiaq.fr](mailto:montpellier@ofiaq.fr)  
04 67 45 24 54

Perpignan  
1 ter, rue Franklin  
66000 Perpignan  
[perpignan@ofiaq.fr](mailto:perpignan@ofiaq.fr)  
04 68 51 27 61

Agences  
- Sète  
- Nîmes

Siège social : ZAC parc 2000 - 255 rue Claude François - 34080 Montpellier  
RCS Montpellier B538332784 - APE 8559A SAS au capital de 10 000 €

