



## 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

-Collaborer en équipe et travailler en autonomie dans la réalisation des tâches.

-Identifier es termes liés aux différentes activités du métier.

-Appliquer les règles de sécurité et les règles d'hygiène.

-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.

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

### MODALITÉS

**Durée de formation** : 12 mois

**Type de formation** : Contrat en alternance

**Rythme d'alternance** : Nous contacter

Financement possible via l'OPCO de branche, nous contacter

Délai d'accès: 5 jours ouvrables si dossier administratif complet

### **Parcours moyen**

En centre : 413 H

Parcours individualisé:

adaptable en fonction des besoins

**Date** : Nous consulter

**Lieu** : PERPIGNAN

### **Moyens pédagogiques :**

Salle de cours équipée / Atelier pratique

Support pédagogique visuel et audiovisuel

Plateforme FOAD // Formation mixte

### 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 / Phygital

Phase 3 :

M8 - SST

M9 - Bilan de fin de parcours

M10- 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 13-11-2024

