

Code RNCP : RNCP37099 / NIV 3 CAP/BEP



NIMES
23Q02021517_5

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 : 455 - Entreprise : 280h

Horaires : 8h30-12h00// 13h30-17h00

Parcours individualisé: adaptable en fonction des besoins

Date : Nous contacter

Lieu : NIMES

Moyens pédagogiques :

Salle de cours équipée / Atelier pratique

Support pédagogique visuel et audiovisuel

Plateforme FOAD // Formation mixte

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

Contact : recrutement@ofiaq.fr
04 67 45 24 55

Référente administrative : Amel CHARIF
secretariat@ofiaq.fr

Référente handicap : Géraldine CARBONELL

Référente CFA : Géraldine CARBONELL

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 - 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

Montpellier	Perpignan	Agences
ZAC parc 2000 – 255 rue Claude François	1 ter, rue Franklin	- Sète
34080 Montpellier	66000 Perpignan	- Nîmes
montpellier@ofiaq.fr	perpignan@ofiaq.fr	
04 67 45 24 54	04 68 51 27 61	
Siège social : ZAC parc 2000 - 255 rue Claude François - 34080 Montpellier	RCS Montpellier B538332784 - APE 8559A SAS au capital de 10 000 €	

