

Code RNCP : RNCP37099 / NIV 3 CAP/BEP

## NIMES EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E)



100 % de réussite

91 % de satisfaction



### 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

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)  
04 67 45 24 55

Référente administrative : Amel CHARIF  
[secretariat@ofiaq.fr](mailto:secretariat@ofiaq.fr)  
Référente handicap : Géraldine CARBONELL  
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 €

