

Code RNCP : RNCP37099 / NIV 3 CAP/BEP

PERPIGNAN
23Q02111810_4

EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E)



*Taux des sessions 2024

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 : 455h - Entreprise : 217h

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

Parcours individualisé: adaptable en fonction des besoins

Date : 26/01/2026 au 15/06/2026

Lieu : Centre de formation OFIAQ PERPIGNAN

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 : perpignan@ofiaq.fr

04 68 51 27 61

Référente administrative : Nathalie DAVASSE

Référente handicap : Katia DAHAI

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 17-12-2025

Montpellier

ZAC parc 2000 – 255 rue Claude François
34080 Montpellier

montpellier@ofiaq.fr

04 67 45 24 54

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

Perpignan

1 ter, rue Franklin
66000 Perpignan

perpignan@ofiaq.fr

04 68 51 27 61

Agences

- Sète
- Nîmes

