

Titre professionnel Employé commercial (en alternance)

Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation



Mise à jour le : 22.07.2024 Par AT
Taux de réussite en 2024 : pas de candidat en 2024

OBJECTIF :

- Se former au métier d'employé commercial en magasin
- Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son Titre professionnel



LIEU DE LA FORMATION :

Formation Plus Hauts de France
2 Rue de la Croix,
59600 Maubeuge



PUBLIC :

Tout public
« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »



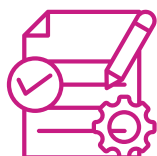
TARIF :

Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO



PRÉ-REQUIS :

Aucun pré requis



FORMATEUR :

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions



DÉLAIS D'ACCÈS :

L'entrée en formation est permanente, elle peut se faire tout au long de l'année, sous condition de signature d'un contrat d'alternance



DURÉE DE LA FORMATION :

400 heures sur 1 an (parcours adapté en fonction du profil)
En cas d'acquisition partielle ou de bénéfices de notes dans le diplôme correspondant, la durée de formation sera adaptée



DÉLAIS DE RÉPONSE :

48 heures
Contact : Matthieu BAAS
matthieu@formationplus.org



MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels



PARCOURS PASSERELLE :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/8812/>



SUIVI ET ÉVALUATION :

Évaluation tout au long de la formation
Passage d'examen sous forme ponctuelle
« En cas d'échec à cet examen lors d'une précédente session, datant de moins d'un an, votre parcours et votre examen final sera adapté sur les blocs de compétences (CCP) manquants »



PROGRAMME DE LA FORMATION :

Notre programme de préparation suit le référentiel de la DREETS

CCP1. METTRE À DISPOSITION DES CLIENTS LES PRODUITS DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

Approvisionner l'unité marchande

Les anomalies liées à la livraison sont repérées et signalées • Les ajustements proposés sont adaptés • Les produits sont stockés, rangés et mis à disposition dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort • Les règles sanitaires et les obligations légales de valorisation des déchets et de réduction du gaspillage sont appliquées

Assurer la présentation marchande des produits

La mise en rayon de l'offre produits respecte le droit et les réglementations relatifs au commerce, les règles de merchandising d'organisation et de merchandising de séduction • Le réassort de l'offre produits est réalisé • Le réassort tient compte des flux clients et des objectifs commerciaux • Les règles sanitaires et les obligations légales de valorisation des déchets et de réduction du gaspillage sont appliquées • Les mesures de prévention des risques sont appliquées et adaptées

Contribuer à la gestion et optimiser les stocks

Les comptages de stocks sont fiables Les quantités commandées sont cohérentes avec les besoins du rayon • Les anomalies de stock signalées sont réelles • La procédure d'enregistrement des démarques connues est respectée • Les inventaires sont réalisés dans le respect des procédures et de la stratégie commerciale de l'entreprise

Traiter les commandes de produits de client

La quantité et la qualité des produits prélevés correspondent à la commande client • Les anomalies sont signalées à la hiérarchie • Les consignes sont respectées • Le panier est constitué en unités de manutention adaptées aux caractéristiques des produits • Les opérations de traitement des commandes sont validées • Les principes de sécurité et d'optimisation de l'effort sont appliqués • Les règles sanitaires, de qualité et de sécurité sont respectées

CCP2. ACCUEILLIR LES CLIENTS ET RÉPONDRE À LEUR DEMANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

Accueillir, renseigner et servir les clients

Les clients sont accueillis, renseignés et servis en prenant en compte d'éventuelles situations de handicap • Les renseignements communiqués au client tiennent compte de sa demande et de son parcours d'achat • Le client est servi en fonction de sa demande et en prenant en compte son parcours d'achat • L'offre de produits et de services est valorisée • Les comportements adoptés sont propices à la satisfaction et à la fidélisation du client • Les clients sont accompagnés vers les caisses traditionnelles ou les caisses en libre-service • Les réclamations courantes des clients sont prises en charge et transmises à la hiérarchie

Contribuer à l'amélioration de l'expérience d'achat

Le dispositif d'aide à l'achat proposé est adapté à la demande et au parcours d'achat du client • Le fonctionnement du dispositif d'aide à l'achat est expliqué • Le client est accompagné dans l'utilisation des dispositifs d'aide à l'achat en prenant en compte une éventuelle situation de handicap • Les dispositifs d'aide à l'achat sont mis en fonction • Le premier niveau de maintenance des dispositifs d'aide à l'achat est réalisé • Les informations recueillies auprès des clients sont transmises à la hiérarchie

Tenir un poste de caisse et superviser les caisses libre-service

Les techniques d'accueil en caisse sont mises en œuvre • Les procédures de contrôle des moyens de paiement sont respectées • Les procédures de lutte contre la démarque en caisse sont appliquées • Les techniques et procédures d'encaissement sont maîtrisées • Les marchandises vendues sont enregistrées et les règlements sont encaissés

Code RNCP : RNCP37099

Certificateur : Ministère du plein emploi et de l'insertion

Date d'enregistrement de la certification : 15.12.2022 - Date d'échéance de la certification : 15.12.2027

ÉTABLISSEMENT SECONDAIRE - FORMATION PLUS HAUTS DE FRANCE • Siret 81456842400034
SAS FORMATION PLUS MEDITERRANEE au capital de 15 000 €

2 rue De La Croix - 59600 Maubeuge • www.formationplus.org
06 99 75 91 77 • 03 59 21 02 20 matthieu@formationplus.org