

| INTITULE DE LA FORMATION | Employé(e) commercial(e) | | | | | | | |
|---|---|--|---|--|--|--|--|--|
| DOMAINE | Commerce | | | | | | | |
| CERTIFICATION | Titre professionnel Employé commercial certifié de niveau 3 du Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion – RNCP 37099 – Validité jusqu'au 15/12/2027 | | | | | | | |
| OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION | PUBLIC | PRÉREQUIS | Modalités et délais d'accès | | | | | |
| <p>Cette formation en alternance permet aux enseignes de distribution alimentaire, aux grandes surfaces spécialisées (jardin, bricolage, textile...), aux points de vente de détail... :</p> <p>De préparer de nouveaux entrants, à tenir la réserve, approvisionner le rayon et / ou le point de vente, à accueillir et accompagner les clients, tout en veillant à maintenir l'attractivité du magasin.</p> | <p>Demandeur d'emploi de plus de 16 ans, faiblement qualifié et rencontrant des difficultés d'insertion et/ou d'apprentissage</p> <p>De niveaux infra 3, 3 validé, 4 non validé</p> | <p>Maîtrise des savoirs de base</p> | <p>Prescription Auto-prescription Accès : Sous 48 heures Entrées séquencées</p> | | | | | |
| CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES | | | | | | | | |
| <p>Préqualification</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amorce compétences métiers - Entreprise et panorama sectoriel - Fondamentaux du marketing - Cohésion de groupe <p>Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réception et réserves - Gestion des stocks - Inventaire et démarque - Merchandising - Mise en avant des produits - Affichage – signalétique - Résultats du rayon – calculs commerciaux - Droit commercial - Hygiène et sécurité - Gestes et postures | <p>Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal–</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Approche marketing : motivations d'achat du consommateur ▪ Communication adaptée au point de vente (signalétique, animations, promotions ...) ▪ Distribution (politique commerciale des différentes enseignes...) ▪ Techniques de vente ▪ Règles de merchandisage, techniques de présentation des produits <p>Autres activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accompagnement social / emploi / handicap - Travail production : DP, fiches produit, diaporama - Compétences transversales | | | | | | | |
| MODALITES PÉDAGOGIQUES | MODALITES D'EVALUATION | | | | | | | |
| Alternance formation / entreprise Formation pratique Formation en présentiel | Evaluations en cours de formation Evaluation terminale : Mise en situation / entretien technique / entretien final | | | | | | | |
| DURÉE | DATES | LIEU DE LA FORMATION | | | | | | |
| 777 heures au total (dont 301 heures en entreprise) | Du 9 février 2026 au 17 juillet 2026 Du 4 mai 2026 au 23 octobre 2026 | Centre de formation Beauséjour 33190 GIRONDE SUR DROPT | | | | | | |
| CONTACTS | FINANCEMENT | | | | | | | |
| Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01 www.cfpbeausejour.fr Responsable de l'action : Jean-Philippe BANCILLON / Eric DUPOUY | Prix : 15€/heure stagiaire en centre Parcours complet : 6 930 € Financement : formation éligible au financement selon statut | | | | | | | |
| INTERVENANT(S) | PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES | | | | | | | |
| Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants | D1507 Mise en rayon libre-service D1106 Vente en alimentation Poursuite possible en titre professionnel de niveau 4 (vendeur conseil en magasin, responsable de rayon,...) | | | | | | | |
| CONDITIONS D'ACCUEIL | | | | | | | | |
| Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation | | | | | | | | |

