ISCAP
27, boulevard Pasteur 34310 CAPESTANG
04.67.30.13.27 / 06.78.65.71.33 - : iscap3411@gmail.com

Insertion Socioprofessionnelle Conseil et Accompagnement de Proximité

Les Buissonnets
Centre de Formation Continue

Sessions 2021

PARCOURS CERTIFIANT

Titre Professionnel

Employé(e) Commercial(e) en Magasin

Code RNCP 8812
Code NSF : 312t négociation et vente
Autorité responsable de la certification : Ministère du travail
Délégation Régionale de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités et la Formation Professionnelle (DREETS)

La Région Occitanie Pyrénées - Méditerranée

L'employé(e) commercial(e) en magasin

L'employé(e) commercial(e) en magasin contribue au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation commercialeavec la clientèle. Il (elle) assure l'approvisionnement et la mise en valeur des produits d'un rayon ou d'un point de vente et répond aux sollicitations des clients, les oriente et les conseille.
Il (elle) réceptionne les marchandises, participe à la tenue des réserves, au rangement des produitset à leur préparation en vue de leur mise en rayon. Il (elle) remplit les linéaires lors des livraisons, lors des réassorts et à l'occasion de la mise en place des opérations commerciales. Il (elle) garantitle balisage et l'étiquetage des produits en rayon, veille en permanence à la propreté du rayon ou du point de vente.
Il (elle) effectue de façon régulière des comptages de stocks pour la préparation des commandes ou la réalisation d'inventaires. Il (elle) accueille le client, l'aide à choisir ses produits, le sert, procède à l'enregistrement des articles vendus et à l'encaissement des règlements.
Par son action au quotidien, il (elle) participe à la lutte contre la démarque et à la mise en œuvre de la politique de responsabilité sociétale de son entreprise(RSE).
L'employé(e) commercial(e) en magasin travaille en autonomie, seul(e) ou en équipe, sous la responsabilité d'un hiérarchique direct (chef d'équipe, responsable de rayon, responsable de magasin, gérant). Il (elle) est en contact direct avec la clientèle et participe à sa fidélisation.
L'employé(e) commercial(e) en magasin exerce dans tous types de points de vente : grandes, moyennes et petites surfaces commercialisant, le plus souvent en libre service, des produits alimentaires ou non alimentaires.
L'emploi peut s'effectuer en zone frigorifique et implique le port de charges. Il s'exerce en horairesdécalés, en fin de semaine. L'employé(e) commercial(e) en magasin peut être amené(e) à travaillercertains jours fériés et dimanches

Fiche d'identité de l'action

Titre Professionnel Employé(e) Commercial(e) en Magasin - Niveau 3
Code RNCP : **8812**
Code(s) NSF :312t : Négociation et vente

Autorité responsable de la certification :
Ministère du Travail -Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP)
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/8812

Cette action est proposée dans le cadre du Programme Régional de Formation Occitanie : **QUALIFPRO**
Secteur d'activité : **COMMERCE**
N° de contrat : **19Q01641567_5**
Date : du **02/01/2021 au 02/07/2022**

Effectif total : **20** Effectif rémunéré : **20**
Nombre de sessions : **2**

https://www.meformerenregion.fr/recherche/fiche-formation?k=employ%C3%A9%20commercial%20en%20magasin&f%5B0%5D=ville%3ACAPESTANG

Objectifs de la formation

Accéder à une certification professionnelle de niveau 3 en validant 2 blocs de compétences :

- **CCP 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente.**
- **CCP 2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente.**

En termes de savoirs

- S'approprier les connaissances de base du métier et les réutiliser.
- Comprendre et connaître le métier visé (ses différentes activités, les contraintes, ses spécificités, son évolution…).

En termes de savoir-faire

- Être capable de préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Être capable d'assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Être capable d'accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Être capable d'enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

En termes de savoir-être

- Communiquer oralement, comprendre et s'exprimer
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture professionnelle
- Être autonome
- Être organisé

Public et pré requis

- Être demandeur d'emploi inscrit à pôle emploi et orienté via le réseau des prescripteurs du Conseil Régional
- Savoir lire et écrire
- Avoir une bonne résistance physique
- Avoir un projet validé dans le secteur visé

Modalités d'organisation

Formation en présentiel*

525 heures en centre
Durée totale : **5,5 mois**

245 heures en entreprise
770 heures (la durée peut varier selon les besoins)

**Selon la situation sanitaire, possibilité de temps à distance à hauteur de 30% maximum.*

Dates des sessions

- **Du 03/05/21 au 25/10/21** *(délai d'accès jusqu'au 10/05/21)*
- **du 01/12/21 au 18/05/22** *(délai d'accès jusqu'au 08/12/21)*

Lieu : Capestang (34310)
27 boulevard Pasteur (ISCAP)

Accès handicapé - Référent Handicap
Accessible en transport en commun
Restauration sur place

Recrutement

- Information collective
- Questionnaire de motivation, de connaissance du métier visé, de la certification visé, maîtrise del'écrit et calculs de base
- Entretien individuel

Programme de la formation

MODULE 1 : Accueil, positionnement et intégration – 28 h
MODULE 2 : Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon – 49 h
MODULE 3 : Présentation marchande des produits - 49h
MODULE 4 : Gestion et optimisation des stocks - 49 h
MODULE 5 : Accueil, conseils aux clients - 56 h
MODULE 6 : Les moyens de paiement, caisse et techniques de base – 35 h
MODULE 7 : Économie et législation - 21 h
MODULE 8 : Techniques de recherche d'emploi et de stage - 49h
MODULE 9 : Développement durable 7 h
MODULE 10 : Rédaction du Dossier Professionnel – 49h
MODULE 11 : Sauveteur Secouriste au Travail - 14 h
MODULE 12 : initiation aux nouvelles technologies d'information et de communication - 35 h
MODULE 13 : Sensibilisation à la VAE et gestion du stress - 7 h
MODULE 14 : Examen blanc - 35 h
MODULE 15 : Promotion des produits du terroir issus d'une pratique éco-responsable - 42 h

3 périodes de stage en entreprise – 245 h

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Nous vous proposons tout au long de votre formation un accompagnement personnalisé et un suivi régulier de vos apprentissages et compétences.

- Apprentissages diversifiées : cours classiques, autoformation accompagnée, travail en groupe,plateaux techniques, intervenants professionnels, visite d'entreprise...
- Aide à l'acquisition d'une méthodologie pour apprendre à développer par vous-même vos connaissances et compétences,
- Suivi de votre progression grâce à des bilans réguliers sous la forme : d'entretiens individuels avec votre référent pédagogique et/ou le référent handicap
- Évaluations formatives, examens blancs
- Suivi des compétences acquises pendant les périodes d'immersion en entreprise.

Validation

Le candidat est évalué par un jury (composé de professionnels) habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé du travail.

Obtention du titre professionnel ou validation partielle (cf référentiel de certification)

Attestation d'acquis de compétences numériques
Certificat de Salarié Sauveteur Secouriste du Travail (SST)
Portefeuille de compétences
Certificat de réalisation à une formation professionnelle continue

Sortie de niveau 3 (Niveau CAP)

Les débouchés

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :
Les grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées, les boutiques, les commerces de gros.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Employé(e) de libre-service
Employé(e) commercial(e)
Employé(e) de rayon
Employé(e) en approvisionnement de rayon
Employé(e) polyvalent(e) de libre-service
Vendeur en alimentation
Vendeur en produits alimentaires
Caissier(ère)
Hôte(sse) de caisse
Caissier(ère) en libre-service

Métiers associés
Vente en alimentation : code Rome D1106 Vente en rayon libre-service code Rome D1507

Métiers qui recrutent
https://labonneformation.pole-emploi.fr/annonce-formation/hsta-formation-certifiante-titre-professionnel-employe-commercial-en-magasin-673548

Poursuite de parcours

Assistant Manager d'Unité Marchante (niveau 4)

Vendeur conseil en magasin (niveau 4)

Financement

La totalité du coût de la formation peut être financée par la Région Occitanie dans le cadre du ProgrammeRégional de Formation pour les demandeurs d'emploi.

Autres financements :

La formation peut être financée par les OPCO pour les salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise ou du Compte Personnel de Formation. (Nous contacter pour devis personnalisé).

Chiffres clés

	Nombre de stagiaire*	8
	Taux de satisfaction des stagiaires*	**100%**
	Taux d'obtention du titre*	**75 %de validation totale** **12,5 % de validation partielle**
	Taux d'insertion à 6 mois*	**62,5%**

*Ces donnés font référence à l'année 2020
La crise sanitaire a impacté le taux de retour à l'emploi

Prescriptions et informations collectives

Session du 01/12/21 au 18/05/22

PUBLIC	Modalités	Délai d'accès
Demandeurs d'emploi	En centre	jusqu'au 10/12/21

DATES DES INFORMATIONS COLLECTIVES 2021

Les mercredis
27 octobre
03, 10, et 17 novembre
De 9h à 12h
Amener un CV

À ISCAP
27, boulevard Pasteur 34310 CAPESTANG

BON DE COMMANDE : 19Q01641567_5
Fiche de prescription à envoyer à : iscap3411@gmail.com
Contact : Fabienne SIRAT au 06.78.65.71.33 / 04.67.30.13.27

Contacts

Fabienne SIRAT : responsable de formation / Référent handicap
04.67.30.27 / 06.78.65.71.33

Iscap3411@gmail.com

Insertion Socioprofessionnelle Conseil et Accompagnement de Proximité

www.iscap.fr

La Région Occitanie Pyrénées - Méditerranée

PRÉFET DE LA RÉGION OCCITANIE
Liberté
Égalité
Fraternité

Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (DREETS)