



## EMPLOYÉ (E) COMMERCIAL (E)

### DATE DE LA FORMATION :

19 Juin 2023 au  
01 Juin 2024  
Session 2

### DURÉE DE LA FORMATION

12 mois (686 heures)

### FORMATION PÔLE EMPLOI

#### MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- o Information individuelle ou collective
- o Dossier d'admission
- o Entretien individuel de conseil en formation
- o Tests d'évaluation des acquis

#### DÉLAIS D'ACCÈS :

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

#### FINANCEMENT

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A, financements Pôle Emploi...

#### COÛT DE LA FORMATION

A partir de 4 000 €

Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré en fonction des barèmes en vigueur.

#### ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.



#### PRE REQUIS

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 2 ans dans le domaine commercial

### ● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

- **Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal**
- **Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal**

### ● LE MÉTIER

L'employé(e) commercial(e) participe à la réception des produits et vérifie la conformité de la livraison. Il (elle) stocke et range les produits dans le respect des principes de sécurité et d'optimisation de l'effort. Il (elle) prend en compte l'état des stocks, les ventes, les réservations clients et les objectifs commerciaux et contribue aux inventaires.

Il (elle) met en rayon l'offre produits, réalise le réassort et maintient le rayon dans un état marchand en veillant à l'accessibilité des produits et la circulation des allées.

Il (elle) participe à la mise en place d'opérations commerciales et promotionnelles.

L'employé(e) commercial(e) traite les commandes client effectuées en ligne ou dans l'unité marchande. Il accueille le client avec attention, écoute sa demande et prend en compte son parcours d'achat et d'éventuels besoins de personnes en situation de handicap.

Il (elle) renseigne le client en valorisant l'offre produit et de services de l'unité marchande et met en fonction les dispositifs d'aide à l'achat.

Il (elle) enregistre les marchandises vendues et encaisse les règlements. Il (elle) gère le flux client se présentant aux caisses en libre-service. Il effectue les contrôles nécessaires pour limiter la démarque inconnue

### ● CONTENU PEDAGOGIQUE

#### CCP 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 de clients

#### CCP 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 livre- service

### ● MODULES TRANSVERSAUX

- . Calculs commerciaux
- . Atelier d'insertion (Les distributeurs de Guadeloupe et Techniques de recherche d'emploi)
- . Développement durable & RSE
- . Environnement commercial et omnicanalité
- . Développement personnel
- . Initiation à la bureautique
- . Les droits et devoirs des apprentis
- . Accompagnement individualisé sur la rédaction du dossier professionnel

## NIVEAU

Niveau 3 (CAP)

## TAUX DE REUSSITE en 2022 :

NC - 1<sup>ère</sup> session en 2023

## VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience

<https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

**Philippe CHAUDRON**

**0690 85.27.06**

[pc.districtformation@gmail.com](mailto:pc.districtformation@gmail.com)

## LIEU DE FORMATION

### DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> étage

97122 BAIE-MAHAULT

**0590 25 32 43**

[info@districtformation.com](mailto:info@districtformation.com)

[www.districtformation.com](http://www.districtformation.com)

## Horaires d'ouverture

*Du lundi au vendredi*

*7h00 à 16h*



**DISTRICOM  
FORMATION**

**Qualiopi**  
processus certifié

**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION

ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

## ● MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations présentiels et/ou distanciel, Blende Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative ([www.districtformation.fr](http://www.districtformation.fr))
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

## ● MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évalués par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questions à partir de production(s)
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formations pour les candidats issu d'un parcours de formation

## ● VALIDATION ET SANCTION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 3 Employé (e) Commercial (e). Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

*N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet <https://www.districtformation.com> pour les dates de session et les modalités d'admission.*

## ● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

### Secteurs d'activités :

L'emploi d'employé commercial s'exerce en unité marchande de petite, moyenne ou grande superficie, alimentaire, non alimentaire ou spécialisée. Il travaille en équipe sur la surface de vente et en présence des clients ou dans les réserves

### Type d'emplois accessibles :

Employé libre-service, équipier polyvalent, employé de commerce drive, employé caisse et services, employé polyvalent de libre-service, équipier de magasin

**Code(s) ROME** : D1106, D1507, D1505, N1103, N1105 (Vente en alimentation, Mise en rayon libre-service, Personnel de caisse, Magasinage et préparation de commandes, manutention manuelles de charges)

**Code(s) NSF** : 312m - Commerce, vente

**Formacode(s)** : 34566 vente distribution - 31734 Magasinage

## ● POURSUITE D'ÉTUDES

- . Titre professionnel ou diplôme de niveau 4 (niveau Bac) :
- Titre professionnel Vendeur-Conseil en magasin (District Formation)
- Titre professionnel I Technicien Logistique d'Entreposage
- Autres baccalauréats professionnels

Titre professionnel inscrit au RNCP par arrêté en date du 30 décembre 2015 relatif au titre professionnel de *Employé Commercial* et publié au Journal Officiel en date du 13/10/2022 sous l'intitulé « *Employé Commercial* », niveau 3, code NSF 312m, code ROME D1106, Formacodes 34566 & 31734

**Code RNCP 37099 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion**

FRANCE  
**compétences**  
CERTIFICATION  
enregistrée au RNCP