



EMPLOYÉ (E) COMMERCIAL (E)

DATE DE LA FORMATION :

Du 16 décembre 2024
au 12 décembre 2025
Session 03

DURÉE DE LA FORMATION

9 mois :

- . 546 heures de cours
- . 231 heures de stage

De 14 heures à 35 heures /
semaine en formation selon
planning

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

Apprentissage
CPF
Fonds Publics

COÛT DE LA FORMATION

A partir de 5 454,54 €
(9,99€/heure) Fonds publics
Apprentissage : NPEC
conventionnel

ACCESSIBILITE

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



PRE REQUIS

Détenir les savoirs de base niveau
collège

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A 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 :

100% en 2023

VAE

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

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

Contact recrutement :

Apprentissage

Yamina BOUDJENANE

06.44.35.63.27

yb.districtformation@gmail.com

Autres financements

Meiéline COCO

06.90.63.12.44

cm.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

☎ 0590 25 32 43

Info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

7h00 à 16h00



**DISTRICOM
FORMATION**

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)
- . 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 évaluées 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 manuelle 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