

Eligible au
CPF

10305

Titre Professionnel



DISTRICOM
formation

Validez votre expérience, développons vos compétences !

EMPLOYÉ COMMERCIAL EN MAGASIN

Le titre professionnel de : **EMPLOYÉ COMMERCIAL EN MAGASIN niveau 3 (code RNCP 8812)** se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A chaque activité type correspond un Certificat de Compétences Professionnelles.

Le Métier

Mettre en valeur les produits pour développer les ventes, est l'obsession de l'employé(e) commercial(e) en magasin.

A l'arrivée des camions, il(elle) vérifie la marchandise, signe le bon de livraison, dépose les palettes, effectue l'inventaire... Puis vient la mise en rayon.

L'employé(e) commercial(e) en magasin vérifie la bonne tenue des réserves et la propreté des rayons. Il (elle) accueille les clients.

Il (elle) contribue au développement de l'activité commerciale du magasin en garantissant la disponibilité des articles en rayon et en facilitant la relation commerciale avec 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.

Objectifs

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

- Réceptionner les marchandises et les contrôler, connaître les règles de sécurité et d'hygiène
- Mettre les produits en linéaire en respectant les règles d'implantation de l'entreprise
- Accueillir et conseiller la clientèle
- Effectuer les encaissements

CCP8812BC01- APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE

- . Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- . Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- . Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

CCP8812BC02- ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE

- . Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- . Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

Admission

Inscription à la formation selon l'objectif : Parcours Titre ou Parcours Certificat de compétences professionnelles

Inscription par la VAE : Accompagnement de 24H (sous conditions d'éligibilité)

Pré Requis

La maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter) est nécessaire.

Capacités et aptitudes

Vous avez le sens du service et de la relation client, vous êtes autonome, vous avez une bonne présentation, vous êtes dynamique et investi.

Accessibilité aux personnes handicapés

Prix : Nous consulter

Débouchés

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement : Grandes et moyennes surfaces à prédominance alimentaire, Entrepôt, Magasins spécialisés, Boutiques, Négoce interentreprises.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Employé commercial en magasin spécialisé, Employé libre-service en grande distribution, Hôte (hôtesse) de caisse

Les formations complémentaires

Formation complémentaire permettant d'atteindre le niveau 4 (bac technique) : Vendeur Conseil en Magasin, Responsable de Rayon



EURL - CODE NAF 8559A - SIRET 75163954300022 - OF 95 97 01764 97
CWTC - Zone de Commerce International -
La Pointe de Jarry- 97 122 BAIE - MAHAULT
Tél : 05 90 25 32 43 - E-mail : info@districomformation.com



**ACCUEIL, DECOUVERTE DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION**

- ✓ Présentation, rappel des objectifs de la formation
- ✓ Présentation du programme de formation, méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation
- ✓ Prise de connaissance
- ✓ Formalisation et signatures du contrat pédagogique
- ✓ Adaptation au parcours de formation
- ✓ Sensibilisation au développement durable, à la santé, à l'égalité professionnelle et à la lutte contre toutes les discriminations (7 heures maximum)

CCP8812BC01**APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE**

- ✓ Prise en charge des marchandises à la réception
- ✓ Vérification, préparation et rangement des marchandises en réserve ou acheminement vers la surface de vente
- ✓ Remplissage d'un rayon en appliquant les règles d'implantation
- ✓ Respecter les règles d'hygiène et de sécurité et les engagements de l'entreprise en terme de développement durable
- ✓ Participer au suivi des stocks et contribuer à la validation des commandes en effectuant des comptages et des vérifications

CCP8812BC02**ACCOMPAGNER LE CLIENT ET PARTICIPER A L'ATTRACTIVITE COMMERCIALE DU RAYON OU DU POINT DE VENTE**

- ✓ Accueil, renseignement, orientation et service au client sur la surface de vente
- ✓ Mise en valeur des produits pour développer les ventes
- ✓ Enregistrement des marchandises vendues et encaissement

BLOCS D'APPRENTISSAGE TRANSVERSAUX

- ✓ Développer des comportements de réussite en apprenant à mobiliser ses ressources et à utiliser ses 5 sens
- ✓ Remise à niveau en français et bureautique
- ✓ Se préparer à l'entreprise et à son retour à l'emploi
- ✓ Sécuriser son parcours de formation par un accompagnement individualisé et tuteuré
- ✓ Rédiger son Dossier Professionnel
- ✓ Se préparer et se confronter aux épreuves finales

Méthodes d'évaluations : Evaluations en cours de formation - Session de validation

Durée : 236 heures au centre (dont 28 heures de session de validation)

+ 70 heures de stage en entreprise

Contact : 0590 25 32 43 – admission sur entretien + test de positionnement si nécessaire

Mail : info@districomformation.com

